

С.В. Дыбаль, М.А. Дыбаль

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

теория и практика

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Теоретические основы финансового анализа
Анализ имущественного состояния предприятия
Анализ источников финансирования предприятия
Оценка платежеспособности и ликвидности предприятия
Анализ финансовых результатов деятельности предприятия
Финансовый анализ как инструмент принятия управленческих решений
Методы и модели финансового анализа зарубежных компаний



КНОРУС

BOOK.ru
ONLINE МАТЕРИАЛЫ

+ Приложение

ТЕСТЫ

BOOK.ru
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОСТАВНАЯ

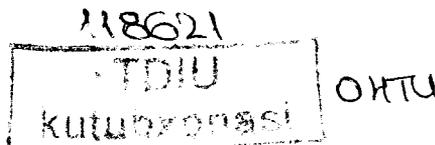
С.В. Дыбаль, М.А. Дыбаль

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

теория и практика

Рекомендовано
Экспертным советом УМО в системе ВО и СПО
в качестве **учебного пособия**
для направлений бакалавриата и магистратуры
«Экономика и управление»

Четвертое издание, переработанное и дополненное



BOOK.ru
ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНАЯ СИСТЕМА
КНОРУС • МОСКВА • 2021



336.64(04)

УДК 658.14/17(075.8)

ББК 65.053я73

Д87

Рецензенты:

В.А. Балухова, проф. кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», д-р экон. наук,

А.Е. Викулenco, заведующий кафедрой финансов и статистики Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета), д-р экон. наук, проф.

Дыбаль, Светлана Васильевна.

Д87 Финансовый анализ: теория и практика + eПриложение: тесты : учебное пособие / С.В. Дыбаль, М.А. Дыбаль. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : КНОРУС, 2021. — 328 с. — (Бакалавриат и магистратура).

ISBN 978-5-406-08076-4

Содержит теоретические вопросы, методику анализа финансового состояния и оценку результатов деятельности предприятия, маржинальный анализ, методы прогнозирования возможного банкротства предприятия, методы рейтинговой оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Даны примеры расчета и сравнительного анализа кредитных ресурсов. Отражены новые законодательные и нормативные положения бухгалтерского и налогового учета, актуальные вопросы прогнозирования финансовых результатов, сравнительный анализ методов учета производственных запасов. Рассмотрены финансовая отчетность и методы финансового анализа зарубежных компаний.

Соответствует ФГОС ВО последнего поколения.

Для студентов бакалавриата направлений «Экономика и управление», магистрантов, преподавателей экономических вузов, слушателей системы профессиональной переподготовки, финансовых аналитиков, бухгалтеров и менеджеров.

УДК 658.14/17(075.8)

ББК 65.053я73



Дополнительные материалы: тесты для проверки знаний — доступны на персональной странице издания в электронно-библиотечной системе BOOK.ru

Дыбаль Светлана Васильевна
Дыбаль Михаил Александрович

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Изд. № 599090. Формат 60×90/16. Гарнитура «Newton».

Усл. печ. л. 20,5. Уч.-изд. л. 16,3. Тираж 500 экз.

ООО «Издательство «КноРус».

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.

Тел.: +7 (495) 741-46-28.

E-mail: welcome@knorus.ru www.knorus.ru

Отпечатано в АО «Т8 Издательские Технологии».

109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5.

Тел.: +7 (495) 221-89-80.

ISBN 978-5-406-08076-4

© Дыбаль С.В., Дыбаль М.А., 2021

© ООО «Издательство «КноРус», 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	6
Введение	9
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА.....	11
1.1. Понятие и содержание финансового анализа	11
1.2. Виды финансового анализа, последовательность выполнения	17
1.3. Система показателей в финансовом анализе	19
1.4. Инструментарий финансового анализа	21
1.5. Информационное обеспечение финансового анализа	27
Глава 2. АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	42
2.1. Общая оценка состава и структуры имущества	42
2.2. Анализ состояния запасов	49
2.3. Анализ дебиторской задолженности	55
2.4. Анализ выбора способа расчета с покупателями и заказчиками	61
2.5. Анализ движения денежных средств	64
2.6. Общая оценка эффективности использования оборотных средств	72
Глава 3. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	82
3.1. Анализ динамики состава и структуры источников средств	82
3.2. Сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженностей	88
3.3. Анализ финансовой устойчивости предприятия	93
3.4. Расчет суммы собственных оборотных средств	97
3.5. Оценка обеспеченности текущей деятельности собственными источниками финансирования	101
3.6. Определение типа финансовой устойчивости	106

Глава 4. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	111
4.1. Группировка балансовых статей для оценки ликвидности баланса.....	111
4.2. Расчет и анализ коэффициентов ликвидности и текущей платежеспособности.....	117
4.3. Расчет достаточного уровня коэффициента текущей ликвидности.....	124
4.4. Расчет и анализ стоимости чистых активов.....	126
4.5. Аналитическая диагностика вероятности банкротства.....	129
4.6. Аналитический подход к составлению плана финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий.....	142
Глава 5. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	149
5.1. Анализ состава и динамики показателей прибыли.....	149
5.2. Факторный анализ прибыли от продажи продукции.....	154
5.3. Анализ прибыли и затрат на один рубль выручки от продажи продукции.....	160
5.4. Анализ показателей рентабельности.....	163
5.5. Оценка темпов экономического роста.....	175
5.6. Определение резервов роста прибыли.....	178
5.7. Прогнозная оценка результатов финансовой деятельности.....	184
Глава 6. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	190
6.1. Сравнительный анализ альтернативных вариантов инвестирования в основной капитал.....	191
6.2. Показатели деловой активности в оценке товарного ассортимента.....	215
6.3. Сравнительная оценка методов учета производственных запасов.....	217
6.4. Методы комплексной рейтинговой оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий.....	222

Глава 7. МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ	232
7.1. Финансовая отчетность зарубежных компаний	232
7.2. Модель финансового анализа деятельности зарубежных компаний	235
7.3. Анализ затрат в системе «директ-костинг»	246
7.4. Маржинальный анализ прибыли и точки безубыточности	249
7.5. Использование маржинального анализа в оценке управленческих решений	254
7.6. Метод обоснования ассортимента плана в системе маржинального анализа.	261
7.7. Метод маржинального анализа в выборе управленческого решения «производить или покупать»	268
7.8. Технология выбора управленческого решения «собственный или привлеченный транспорт»	271
7.9. Планирование расходов на ремонт в системе «директ-костинг»	273
7.10. Производственный левверидж	278
7.11. Анализ международной финансовой отчетности в проекте <i>Global Management Challenge</i>	284
Тестовые задания	293
Терминологический словарь	300
Приложение 1	317
Приложение 2	320
Нормативно-правовые акты	321
Список литературы	322
е-Приложение: тесты для проверки знаний	www.book.ru

Учебное пособие содержит терминологический словарь, тестовые задания, приложения бухгалтерской отчетности с условными показателями, нормативно-правовые акты, список литературы. Одна из особенностей данного учебного пособия состоит в сквозном примере финансового анализа, основанном на материалах современной бухгалтерской отчетности.

Базой для обобщения теоретической и методологической информации послужили научные труды зарубежных и российских ученых: М.А. Вахрушиной, Л.А. Бернштейн, Л.В. Донцовой, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалева, Н.П. Любушина, Г.В. Савицкой, Т. Скоуна, Е.С. Стояновой, К. Хеддервика и многих других, указанных в списке литературы.

Книга написана на основе обобщения результатов финансово-хозяйственной деятельности более 2000 российских предприятий и международных компаний, осуществляющих деятельность в сфере промышленного производства, транспорта, строительства, энергетики, науки, сервиса, торговли, на примере которых были апробированы конкретные управленческие решения, разработаны стратегические и оперативные планы по управлению бизнесом. Использованы результаты мировой практики в данной области.

Участие авторов в международных конференциях и деловых встречах с руководителями и топ-менеджерами предприятий в Германии, Голландии, Греции, Бельгии, Финляндии, Швеции послужило основой для обобщения зарубежного опыта организации аналитической работы на предприятии.

Книга предназначена для широкого круга читателей: от студентов до преподавателей, от специалистов до руководителей предприятий, заинтересованных в изучении современных методов финансового анализа, получении достоверных результатов и обоснованных выводов о хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Четвертое издание учебного пособия дополнено и переработано. В информационном обеспечении финансового анализа учтены законодательные и нормативные изменения бухгалтерского и налогового учета.

Авторы благодарят читателей предыдущих изданий книги, которые дали положительные отзывы о ее содержании и советы о целесообразности нового издания.

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного и перспективного финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации. Одновременно финансовый анализ является неотъемлемой частью финансового планирования.

В эпоху цифровой экономики роль финансового анализа не только многократно усиливается, но и качественно изменяется. Это связано, прежде всего, с тем, что финансовый анализ из рядового звена экономического анализа превращается в главный метод оценки всей экономики, в комплексный анализ всей хозяйственной деятельности любой отрасли, региона, хозяйствующего субъекта, индивидуального предпринимателя.

Любой вид хозяйственной деятельности начинается с вложения денег, протекает через движение денег и заканчивается результатами, имеющими денежную оценку. Поэтому только финансовый анализ способен в комплексе исследовать и оценить все аспекты и результаты движения денежных средств, уровень отношений, связанных с денежным потоком, а также возможное финансовое состояние данного объекта. В конечном итоге это означает, что в рыночной экономике финансовый анализ является одним из главных инструментов воздействия на экономику.

Финансовый анализ позволяет диагностировать начальные кризисные явления в экономике предприятия и планировать мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния предприятия.

В процессе анализа финансовой отчетности предприятия формируется представление о составе и структуре капитала, источников его образования, характере использования финансовых ресурсов, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Результаты финансового анализа должны показать, насколько эффективно предприятие использует имеющиеся ресурсы и какова зависимость от привлеченных средств.

Применяя методы финансового анализа, можно не только выявить основные факторы, влияющие на финансово-хозяйственное состояние предприятия, но и изменить степень их воздействия. По состоянию финансов можно контролировать работу предприятия, своевременно принимать меры для ликвидации недостатков производственной и хозяйственной деятельности. Результаты фи-

нансового анализа создают базу для принятия рациональных управленческих решений.

В условиях интеграции зарубежных методов управления в российскую экономику изучение и освоение современных методов финансового анализа будет способствовать не только получению достоверных результатов и обоснованных выводов о хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, но и разработке практических рекомендаций в области эффективного управления бизнес-процессами.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

1.1. Понятие и содержание финансового анализа

Финансовый анализ представляет собой аналитическое исследование способности предприятия финансировать свою деятельность.

Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовый анализ — это метод:

- оценки ретроспективного финансового состояния предприятия на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации за отчетный период;
- финансового планирования и прогнозной оценки финансового состояния предприятия;
- контроля за деятельностью предприятия, выявления негативных факторов в работе предприятия и воздействия на их устранение;
- обоснования рациональных управленческих решений на основе определенной информации и системы учета.

Предметом финансового анализа являются хозяйственно-финансовые процессы, их результаты и факторы формирования.

К объектам финансового анализа относятся промышленные предприятия, торговые организации, акционерные общества, фирмы, концерны, банки, инвестиционные фонды и другие хозяйствующие субъекты, а также конкретные финансово-экономические показатели (ликвидность, прибыльность и пр.).

Цель анализа состоит в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия и постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

Основными задачами финансового анализа являются:

- объективная оценка состава и использования финансовых ресурсов на предприятии;
- определение факторов и причин достигнутого состояния;
- выявление, измерение и мобилизация резервов улучшения финансового состояния в целях повышения эффективности всей производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов.

Ключевым вопросом для понимания сущности и результативности финансового анализа является концепция хозяйственной деятельности как потока решений для развертывания ресурсов (капиталов) с целью получения прибыли.

Получение прибыли является конечной целью хозяйственной деятельности предприятия не только потому, что в результате этого улучшается экономическое положение предприятия, но главное — получение достаточной прибыли необходимо для сохранения экономической жизнеспособности предприятия, сохранения возможности дальнейших вложений капитала.

Независимо от того, в какой сфере деятельности осуществляется бизнес (производство, торговля, сервис), конечная цель не меняется. Она сводится к тому, что первоначальный капитал в форме денежных средств через определенное время развертывается в экономически выгодную величину (производственный потенциал) для возмещения этих средств и получения достаточной прибыли.

Все многообразие решений для достижения этой цели может быть сведено к трем основным направлениям:

- решения по вложению капиталов (ресурсов);
- операции, проводимые с помощью этих ресурсов;
- определение структуры финансового бизнеса.

Своевременное и качественное обеспечение этих направлений финансовых решений является сущностью финансового анализа.

Результат финансового анализа — инструмент воздействия на экономику предприятия через разработку:

- финансовой политики и финансовой стратегии развития предприятия;
- кредитной, учетной и налоговой политики предприятия;
- системы оптимального управления денежным потоком, расчетами с хозяйственными партнерами;
- программы финансового оздоровления предприятия;
- проекта повышения отдачи от использования финансовых ресурсов;
- обоснования источников финансирования и реализации бизнес-планов, инвестиционных проектов;
- проекта реструктуризации организации (рис. 1.1).

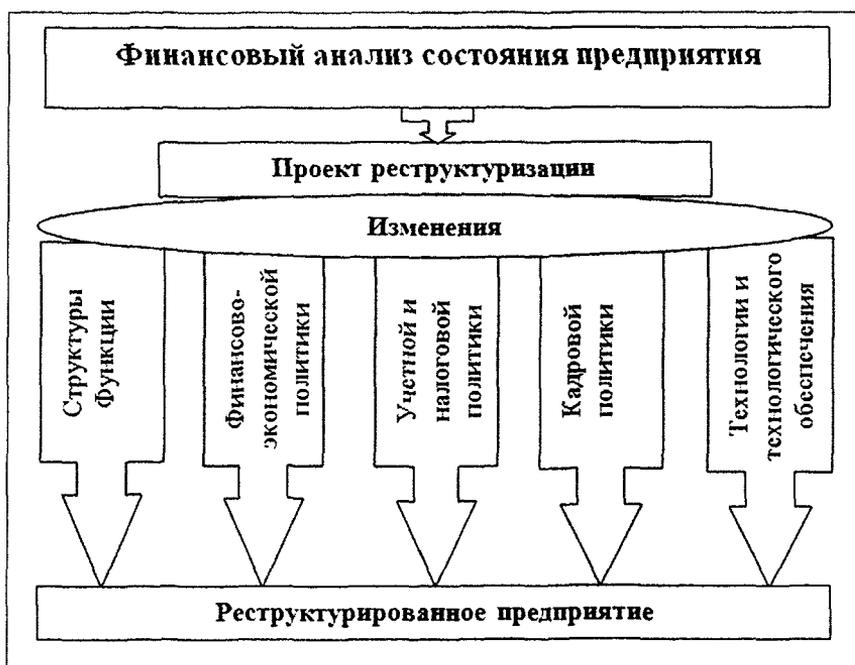


Рис. 1.1. Принципиальная схема реструктуризации предприятия на основе результатов финансового анализа

Результаты финансового анализа ориентированы на достижение текущих и перспективных целей в управлении предприятием (рис. 1.2).

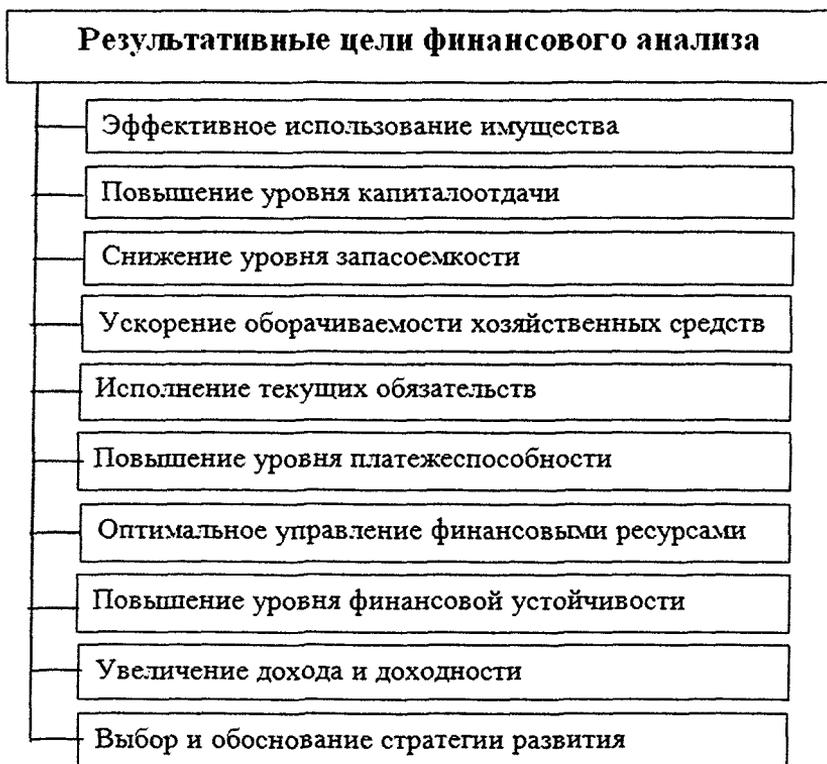


Рис. 1.2. Схема целевых установок финансового анализа

Для реализации намеченных целей финансовый анализ рекомендуется проводить во взаимосвязи с источниками информации по следующей схеме (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Этапы и методы финансового анализа, источники информации

Этап	Метод анализа	Источник информации
1. Анализ состава, структуры, динамики стоимости имущества, в том числе: запасов, дебиторской задолженности	Горизонтальный, вертикальный	Бухгалтерский баланс
1.1. Анализ движения денежных средств	Прямой, косвенный	Отчет о движении денежных средств

Этап	Метод анализа	Источник информации
2. Оценка эффективности использования оборотных средств	Кэффициентный, факторный	Бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах
3. Анализ динамики, состава и структуры источников финансирования	Горизонтальный, вертикальный	Бухгалтерский баланс; отчет об изменениях капитала
4. Сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженностей	Горизонтальный	Бухгалтерский баланс
5. Анализ финансовой устойчивости, обеспеченности собственными оборотными средствами	Горизонтальный, коэффициентный	Бухгалтерский баланс
6. Анализ ликвидности и текущей платежеспособности	Кэффициентный	Бухгалтерский баланс
7. Расчет и анализ стоимости чистых активов	Горизонтальный	Бухгалтерский баланс
8. Аналитическая диагностика вероятности банкротства предприятия	Кэффициентный	Бухгалтерский баланс
9. Анализ финансовых результатов деятельности и факторов, влияющих на динамику суммы прибыли (убытка) от продажи продукции	Горизонтальный, цепных подстановок	Отчет о финансовых результатах
9.1. Анализ динамики прибыли и затрат, приходящихся на один рубль выручки от продажи продукции	Горизонтальный, коэффициентный	Отчет о финансовых результатах
9.2. Анализ рентабельности затрат, продаж, активов, собственного капитала и факторов, влияющих на динамику показателей рентабельности	Горизонтальный, цепных подстановок	Отчет о финансовых результатах
10. Анализ маржинальной прибыли и порога рентабельности	Факторный	Отчет о финансовых результатах
11. Общая оценка финансового состояния; оценка темпов экономического роста; выявление резервов роста прибыли	Горизонтальный, коэффициентный	Все формы бухгалтерской отчетности
12. Разработка прогнозных финансовых результатов, сравнительная оценка с отчетными данными	Горизонтальный, коэффициентный	Все формы бухгалтерской отчетности

Представленная в табл.1.1 методика финансового анализа содержит последовательно выполняемые этапы, для реализации которых требуется определенная система показателей финансовой отчетности и инструментарий в решении аналитических задач.

На первом этапе финансового анализа осуществляется оценка имущественного состояния предприятия, результаты которой должны показать, насколько рациональна структура имущества, каковы изменения в стоимости имущества, в чем причина таких изменений. Анализируется общая стоимость имущества, величина основного и оборотного капитала, а также показатели, характеризующие стоимость основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и других активов предприятия.

С помощью показателей оборачиваемости хозяйственных средств устанавливается деловая активность предприятия.

На следующем этапе анализируются источники средств, вложенных в имущество предприятия, структура и причины изменения величины собственного и заемного капитала. Затем путем сравнения собственных и заемных источников финансирования исчисляются показатели общей финансовой устойчивости организации; определяется сумма собственных оборотных средств, необходимых для вложения в текущую деятельность предприятия; устанавливается степень покрытия запасов и оборотных активов собственными и привлеченными источниками средств.

Следующим шагом является анализ ликвидности баланса и оценка текущей платежеспособности предприятия. Используя коэффициентный метод, устанавливается степень покрытия краткосрочных долговых обязательств наиболее ликвидными активами, активами быстрой реализации и медленно реализуемыми активами. В этом же разделе исчисляется сумма чистых активов, которая, согласно законодательным актам, должна превышать величину уставного капитала организации, гарантируя защиту интересов кредиторов; анализируются критерии оценки потенциального банкротства и предлагаются способы финансового оздоровления предприятия.

На этапе анализа финансовых результатов деятельности предприятия исследуется динамика показателей прибыли (убытка); оцениваются затраты, произведенные организацией; на основе метода цепных подстановок устанавливается влияние факторов на уровень рентабельности затрат, продаж, активов предприятия.

В ходе оценки финансовых результатов анализируются показатели маржинального анализа, факторы, влияющие на формирование финансовых результатов и точки окупаемости затрат.

Финансовый анализ завершается общей оценкой финансового состояния и финансовых результатов деятельности, что является базой для принятия управленческих решений, направленных на разработку мер финансового оздоровления либо перспектив развития бизнеса. На основе полученных результатов финансового анализа разрабатывается определенная стратегия развития предприятия, предлагаются проект реструктуризации организации и другие управленческие решения, направленные на эффективное управление экономикой предприятия.

1.2. Виды финансового анализа, последовательность выполнения

Финансовое состояние — это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, позволяет оценить, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров.

В зависимости от пользователей аналитической информации финансовый анализ подразделяется на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится непосредственно на предприятии для нужд оперативного, краткосрочного и долгосрочного управления производственной, коммерческой и финансовой деятельностью. Его цель — обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные источники средств таким образом, чтобы получить максимальный доход и прибыль. Для проведения внутреннего финансового анализа используется не только информация финансовой отчетности, но также данные управленческого учета, синтетического и аналитического бухгалтерского учета (например, оборотные ведомости о поступлении и движении хозяйственных средств), данные о технической подготовке производства, сбыте продукции, организации маркетинговой и коммерческой деятельности, нормативная и плановая информация.

Внешний анализ осуществляется на основании публичной финансовой и статистической отчетности органами хозяйственного управления, банками, финансовыми органами, инвесторами, аудиторами, хозяйственными партнерами.

Внешний анализ отличает не только множественность субъектов анализа — пользователей финансовой информацией о деятельности предприятия, но и разнообразие целей и задач, которые они перед собой ставят.

Каждый хозяйствующий субъект изучает информацию исходя из своих интересов. Так, акционерам и другим собственникам необходимо определить долю собственного капитала и динамику его изменения, оценить эффективность использования ресурсов администрацией предприятия, возможность получения дивидендов по результатам хозяйственной деятельности.

Кредиторы изучают финансовое состояние предприятия, его кредитоспособность с целью определения условий кредитования, выбора форм залогового обеспечения, оценки надежности потенциального заемщика, гарантий возврата кредита.

Инвесторов интересует не только текущее финансовое состояние, но также деловая активность предприятия, перспективы экономического роста, гарантии окупаемости возможных инвестиций, прибыльность проектов в сочетании с реальным финансовым положением предприятия.

Как показывает практика, финансовая нестабильность предприятия может отразиться на своевременности получения текущих платежей и потребовать изменений в формах расчета. Поэтому хозяйственных партнеров — поставщиков материально-технических ресурсов — интересует в первую очередь финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия, независимость его от внешних кредиторов. Устойчивое финансовое состояние предприятия является также важным фактором определения дальнейших связей и условий хозяйствования с потребителями продукции, которые заинтересованы в успехах предприятия, так как от этого зависит их благополучие.

Налоговые органы контролируют правильность начислений налогов и своевременную и полную их оплату для поступления средств в бюджет; аудиторские фирмы — правильность отражения финансовой отчетности в соответствующих формах бухгалтерского учета.

При реализации задач внешнего и внутреннего финансового анализа используются методологические советы по исполнению аналитических исследований.

Аналитическое исследование финансово-хозяйственной деятельности предприятия представляет собой совокупность правил и приемов исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных достижению цели анализа.

В ходе организации аналитической работы выделяются следующие этапы.

1. Определение задачи и цели, объектов анализа, разработка плана аналитической работы.

2. Выбор системы синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа.
3. Определение последовательности и периодичности проведения анализа, описание способов исследования изучаемых объектов.
4. Сбор и систематизация необходимой информации для финансового анализа, проверка ее на точность, приведение в сопоставимый вид.
5. Сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями прошлых периодов, с плановыми показателями и т.д.
6. Выполнение факторного анализа с целью определения влияния факторов на финансовый результат.
7. Выявление неиспользованных резервов повышения эффективности производства.
8. Оценка результатов хозяйствования с учетом действия различных факторов и выявленных неиспользованных резервов, разработка мероприятий по их использованию.

Такая последовательность выполнения аналитических исследований является наиболее целесообразной с точки зрения теории и практики финансового анализа.

1.3. Система показателей в финансовом анализе

Финансово-хозяйственная деятельность предприятий и ее результаты находят отражение в экономических показателях.

Экономический показатель — это количественная и качественная характеристика явления, процесса или их результата. Он может отражать и параметры экономических процессов.

Каждое экономическое явление, каждый процесс выражается не одним обособленным, а целым комплексом взаимосвязанных показателей, которые используются как для оценки результатов деятельности предприятий и их структурных подразделений, так и для регулирования процесса производства, распределения и потребления.

Выбор и обоснование системы показателей для отражения экономических явлений и процессов (объектов исследования) является важным методологическим вопросом в экономическом анализе. От того, насколько показатели полно и точно отражают сущность изучаемых явлений, зависят результаты анализа. Так как в анализе используется большое количество показателей, необходима их группировка.

Методы и приемы можно подразделить на экономико-логические, экономико-математические, эвристические и специальные.

К экономико-логическим приемам относятся: сравнение, детализация, группировка, средние и относительные величины, балансовый метод, методы последовательного изолирования факторов, абсолютных и относительных разниц.

К экономико-математическим, наиболее часто применяемым в экономическом анализе, можно отнести интегральный, графический, корреляционно-регрессионный методы.

В основе аналитического чтения финансовых отчетов лежит дедуктивный метод, т.е. от общего к частному. Он должен применяться многократно. В ходе такого анализа воспроизводятся историческая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий, их направленность и сила влияния на результаты деятельности.

Важнейшим приемом экономического анализа является *сравнение*. Его сущность состоит в сопоставлении однородных объектов с целью выявления черт сходства или различия между ними. С помощью сравнения устанавливаются изменения в уровне экономических показателей, изучаются тенденции и закономерности их развития, измеряется влияние отдельных факторов, дается оценка результатов работы предприятия, выявляются внутрипроизводственные резервы, определяются перспективы развития.

Выделяют следующие основные типы сравнения.

1. Сравнение фактических показателей с плановыми, нормативными, с показателями прошлых периодов; со средними данными; с передовыми достижениями; с показателями родственных предприятий (в том числе и других стран); с показателями структурных подразделений предприятия.

2. Сравнение разных вариантов решения экономических задач с целью выбора наиболее оптимального из них.

3. Сравнение параллельных и динамических рядов чисел с целью установления и обоснования наличия, формы и направления связи между показателями.

Сравнение предъявляет определенные требования к сравниваемым величинам. Они должны быть соизмеримы и качественно однородны. Для этого необходимо обеспечить:

- сравнимость календарных периодов времени при изучении динамики показателей;
- единство оценки с целью нейтрализации ценового фактора. Например, для выявления изменения объема производства выпуск продукции должен оцениваться в сопоставимых ценах с использованием индекса цен;

- единство количественных и структурных факторов. Для этого сравниваемые качественные показатели (например, себестоимость) пересчитываются на одинаковое количество и структуру (фактические).

Обязательным условием сопоставимости сравниваемых показателей является единство методики их исчисления. Особенно важное значение имеет это условие при сравнении данных с предприятиями других стран.

В финансовом анализе различают следующие виды сравнительного анализа: *горизонтальный, вертикальный, трендовый*.

Горизонтальный сравнительный анализ используется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового (планового, прошлого периода, среднего уровня).

С помощью *вертикального сравнительного анализа* изучается структура экономических явлений и процессов путем расчета удельного веса частей в целом (удельный вес собственного капитала в общей его сумме), соотношения частей целого между собой (например, собственного и заемного капитала, основного и оборотного капитала).

Трендовый анализ применяется при сравнении каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов с целью определения тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ.

Детализация как прием широко используется при анализе деления факторов и результатов хозяйственной деятельности по времени и месту (пространству). С его помощью вскрываются положительные и отрицательные действия отдельных факторов, результаты влияния которых, как правило, взаимно погашаются в итоговых показателях работы предприятия за отчетный период.

Группировка как способ подразделения рассматриваемой совокупности на однородные по изучаемым признакам группы применяется в анализе для раскрытия содержания средних итоговых показателей и влияния отдельных единиц на эти средние.

Группировки подразделяются на типологические, структурные и аналитические. *Типологические группировки* служат для выделения определенных типов явлений или процессов. Примером типологических группировок могут быть группы предприятий по формам собственности, видам деятельности.

Аналитические группировки (причинно-следственные) используются для определения наличия, направления и формы связи между изучаемыми показателями. Применяются для установления связи между группировочным признаком и показателями, характеризующими группы. Аналитические группировки позволяют в процессе анализа выявить взаимосвязь различных экономических явлений и показателей, определить влияние наиболее существенных факторов и обнаружить те или иные закономерности и тенденции в развитии экономических процессов.

Структурные группировки дают возможность изучить структуру определенных явлений по определенным признакам (например, группировка активов по степени ликвидности). Структурные группировки применяются в вертикальном анализе баланса, когда устанавливают структуру хозяйственных средств по составу и источникам образования и причины структурных изменений за анализируемый период.

Абсолютные величины характеризуют размеры (величины, объемы) экономических явлений и показателей.

Относительные величины (проценты, коэффициенты, индексы) дают возможность отвлечься от абсолютных величин изучаемых показателей, глубже понять существо и характер отклонения от базы.

Относительные величины необходимы для изучения динамики показателей за ряд отчетных периодов. Рост или снижение показателей могут быть исчислены по отношению к единой базе, принятой за исходную, или по отношению к скользящей базе, т.е. к предшествующему показателю. Этот метод используется в горизонтальном анализе баланса и другой бухгалтерской отчетности при определении относительных изменений (темпов роста, прироста).

Средние величины лучше отражают сущность происходящего процесса, закономерности его развития, чем множество отдельно взятых положительных и отрицательных отклонений. Применяются среднеарифметические, средневзвешенные и среднехронологические величины. Они дают возможность получить обобщенную характеристику каждого отдельного признака и всей их совокупности.

Средние величины применяются при проведении анализа оборачиваемости материально-производственных запасов и всех оборотных активов, рентабельности авансированных средств и доходности продукции. Однако следует помнить, что всякая средняя нивелирует, сглаживает, взаимно погашает положительные и отрицательные отклонения, следовательно, способна затушевать изменения, происходящие в определенном процессе. Поэтому при ана-

лизе нельзя ограничиваться только средними и там, где это необходимо, нужно раскрыть их по составным частям.

Балансовый способ служит для отражения соотношений, пропорций двух групп взаимосвязанных и уравновешенных экономических показателей, итоги которых должны быть тождественны. Метод используется при анализе обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами, сырьем, топливом, материалами, основными средствами производства. Для определения платежеспособности предприятия используется платежный баланс, в котором соотносятся платежные средства с платежными обязательствами.

В качестве инструментария финансового анализа широко используются *финансовые коэффициенты*. Это относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношение одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Финансовые коэффициенты используются для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с аналогичными показателями других предприятий или среднеотраслевыми показателями; для выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния предприятия; определения нормальных ограничений и критериев различных сторон финансового состояния.

Прием цепных подстановок применяется для расчетов величины влияния отдельных факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного экономического показателя. Этот прием используется в тех случаях, когда связь между показателями можно выразить математически в форме функциональной зависимости.

Сущность приема цепных подстановок состоит в том, что, последовательно заменяя каждый отчетный показатель базисным, все остальные показатели рассматривают при этом как неизменные. Такая замена позволяет определить степень влияния каждого фактора на совокупный экономический показатель.

Число цепных подстановок зависит от количества факторов, влияющих на совокупный финансовый показатель. Расчеты начинаются с исходной базы, когда все факторы равны базисному показателю; поэтому общее число расчетов всегда на единицу больше количества определяющих факторов. Степень влияния каждого фактора устанавливается путем последовательного вычитания: из второго расчета вычитается первый; из третьего — второй и т.д.

Применение приема цепных подстановок требует строгой последовательности определения влияния отдельных факторов. Эта последовательность заключается в том, что в первую очередь обра-

щается внимание на степень влияния количественных показателей, характеризующих абсолютный объем деятельности, объем финансовых ресурсов, объем доходов и затрат, во вторую очередь — качественных показателей, характеризующих уровень доходов и затрат, степень эффективности использования финансовых ресурсов.

Прием разниц состоит в том, что предварительно определяется абсолютная или относительная разница (отклонение от базисного показателя) по изучаемым факторам и совокупному экономическому показателю. Затем это отклонение (разница) по каждому фактору умножается на абсолютное значение других взаимосвязанных факторов. При изучении влияния на совокупный показатель двух факторов (количественного и качественного) принято отклонение по количественному фактору умножать на базисный качественный фактор, а отклонение по качественному фактору — на отчетный количественный фактор.

Прием цепных подстановок и прием разниц являются разновидностью приема, получившего название «элиминирование».

Элиминирование — логический прием, используемый при изучении функциональной связи, при котором последовательно выделяется влияние одного фактора и исключается влияние всех остальных.

Элиминировать — значит устранить, отклонить, исключить воздействие всех факторов на величину результативного показателя, кроме одного. Метод исходит из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга: первоначально изменяется один фактор, а все другие остаются без изменения, потом изменяются два, затем — три и т.д. при неизменности остальных. Это позволяет определить влияние каждого фактора на величину исследуемого показателя в отдельности.

Графический способ. Графики являются масштабным изображением показателей и их зависимости с помощью геометрических фигур. Графический способ не имеет в анализе самостоятельного значения, а используется для иллюстрации изменений в динамике, структурных сдвигов или других видов сравнения.

Выбор того или иного способа или приема определяется целью анализа, требованиями к степени детализации анализа, к точности результатов, характером взаимосвязи между показателями, характером аналитических задач.

Независимо от выбранных способов алгоритм решения практически любой аналитической задачи содержит приемы сравнения, группировки, балансовой увязки и графический, которые рассматриваются как способы обработки первичной, исходной информации.

Использование приемов анализа для конкретных целей изучения состояния анализируемого хозяйствующего субъекта составляет в совокупности методику финансового анализа.

1.5. Информационное обеспечение финансового анализа

Информационным обеспечением финансового анализа является финансовая отчетность, представляющая собой систему взаимосвязанных показателей бухгалтерского учета, характеризующих производственно-хозяйственную и финансовую деятельность предприятия за отчетный период времени.

Финансовые отчеты подразделяются по трем основным признакам:

- объему сведений, включаемых в отчеты;
- целям, для которых составляются отчеты;
- периодам составления отчетности.

Финансовая отчетность применяется для нужд оперативного, краткосрочного и долгосрочного управления производственной, коммерческой и финансовой деятельностью в целях:

- а) равномерного поступления денежных средств;
- б) оптимального размещения собственных и заемных источников финансирования;
- в) получения максимального дохода и прибыли.

Финансовая отчетность формируется на базе принятой системы бухгалтерского учета с использованием плана счетов и бухгалтерской отчетности (приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н; в ред. от 05.10.2011 № 124н; 06.04.2015 № 57н).

Состав бухгалтерской отчетности представлен на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Формы финансовой отчетности

Бухгалтерский баланс является главной формой бухгалтерской отчетности предприятия, в котором отражается состояние хозяйственных средств и их источников в денежной оценке на определенную дату. В активе баланса содержатся сведения о составе и размещении имущества, в пассиве баланса — информация об источниках формирования имущества.

Бухгалтерский баланс составляется в течение всего времени существования предприятия, представляя собой обязательную форму годовой отчетности.

Статьи актива баланса сгруппированы по степени ликвидности, т.е. скорости превращения их в денежную наличность.

В первом разделе актива баланса («Внеоборотные активы») отражаются хозяйственные средства длительного характера использования, которые относятся к наименее ликвидным активам. Во втором разделе («Оборотные активы») — хозяйственные средства краткосрочного характера использования, которые относятся к наиболее ликвидным, мобильным, средствам предприятия.

В пассиве баланса отражаются источники формирования имущества предприятия. Группировка статей пассива баланса основана на юридической принадлежности используемых предприятием средств, которые подразделяются на собственные и заемные. Собственные источники средств («Капитал и резервы») отражаются в третьем разделе пассива баланса, заемные — в четвертом и пятом разделах пассива баланса. Привлеченные источники средств группируются также по продолжительности их использования в обороте: выделяются средства длительного использования — долгосрочные кредиты и займы «Долгосрочные обязательства» (Раздел IV баланса) и средства краткосрочного использования — краткосрочные кредиты, займы, кредиторская задолженность и прочие пассивы «Краткосрочные обязательства» (Раздел V баланса).

Классификация хозяйственных средств, отраженных в бухгалтерском балансе, приведена на рис. 1.4.

В балансе отражаются основные средства, которые находятся в эксплуатации, на реконструкции, модернизации или в запасе в собственности у организации, принадлежат ей на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Также учитывается имущество, полученное в лизинг (когда предмет договора лизинга учитывается на балансе у лизингополучателя). Основные средства представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в неизменной форме в течение длительного времени (более 1 года) и утрачивающих свою стоимость по частям.



Рис. 1.4. Классификация хозяйственных средств в бухгалтерском балансе

В состав основных средств, в частности, входят здания и сооружения, оборудование, транспортные средства.

Основные средства имеют разную стоимостную оценку: первоначальную (балансовую), восстановительную и остаточную.

Основные средства в момент приобретения и ввода в эксплуатацию учитываются в активе баланса по первоначальной стоимости, которая может изменяться при переоценке, реконструкции, модернизации, в период технического перевооружения, частичной ликвидации, достройки. В этих случаях основные средства будут оцениваться по восстановительной стоимости.

Основные средства в процессе использования изнашиваются, постепенно (в течение нормативного срока службы) переносят свою

первоначальную стоимость на затраты производства путем начисления износа (амортизации).

Первоначальная стоимость, уменьшенная на сумму начисленной амортизации, называется остаточной стоимостью основных средств.

Основные средства в активе баланса учитываются по остаточной стоимости.

Критерии для постановки основных средств на балансовый учет:

- 1) срок полезного использования, превышающий 12 месяцев;
- 2) нормативная величина стоимости основных средств, утвержденная законодательством.

В настоящее время стоимость основных средств для постановки на балансовый учет составляет не менее 40 000 руб. (без учета НДС). При меньшей стоимости основных средств их можно отразить в бухгалтерском учете в составе материалов, что позволит получить экономию по налогу на имущество (ПБУ 6/01 «Учет основных средств»).

В бухгалтерском учете амортизацию начисляют следующими методами: линейным; уменьшаемого остатка; списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции.

В налоговом учете предусмотрено два способа начисления амортизации: линейный и нелинейный (ст. 259 НК РФ).

В особых случаях (в условиях агрессивной среды, повышенной сменности, финансового лизинга) в налоговом учете применяется ускоренный метод начисления амортизации. К основным средствам, которые работают в условиях агрессивной среды или повышенной сменности, применяют коэффициент ускорения амортизации в размере не более 2, к лизинговому имуществу — в размере не более 3.

Коэффициент ускорения амортизации, равный 3, не применяется к лизинговому имуществу, когда оно относится к первой, второй или третьей амортизационной группе, или амортизация начисляется нелинейным методом.

В налоговом учете часть первоначальной стоимости основных средств (10—30%) можно списать единовременно с помощью амортизационной премии, включая в расходы в первый месяц начисления амортизации после ввода основных средств в эксплуатацию (ст. 272 НК РФ).

Амортизационная премия считается косвенным расходом. Это правило распространяется на суммы, истраченные на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перево-

оружение основных средств. Применять амортизационную премию можно не по всему имуществу, а по выбранным группам. Решение об этом следует закрепить в учетной налоговой политике. Данная льгота не применяется к имуществу, которое получено безвозмездно, в виде вклада в уставный капитал, либо куплено для сдачи в лизинг с правом выкупа или для перепродажи.

В бухгалтерском учете амортизационная премия не предусмотрена, основные средства списываются в общем порядке (ПБУ 6/01 «Учет основных средств»), что приводит к расхождениям с налоговым учетом.

В бухгалтерском учете остаточную стоимость основных средств можно ежегодно переоценивать в соответствии с действующими рыночными ценами.

Уценка основных средств проводится в случае снижения рыночной цены объектов. В результате уценки основных средств бухгалтерская стоимость их уменьшается и, как следствие, снижаются платежи по налогу на имущество.

Дооценка основных средств проводится с целью увеличения собственного капитала, что может привлечь дополнительных собственников или инвесторов. Необходимость дооценки основных средств может возникнуть, если сумма чистых активов меньше суммы уставного капитала, так как в этом случае акционерное общество обязано либо уменьшить уставный капитал, либо ликвидироваться в соответствии с действующим законодательством. После дооценки основных средств сумма налога на имущество увеличится.

В бухгалтерской учетной политике указывают, по каким группам основных средств и каким методом будут проводиться переоценки, их периодичность. В налоговом учете подобных правил нет. Результаты бухгалтерской переоценки при расчете налога на прибыль не учитываются и на суммы амортизации не влияют (ст. 257 НК РФ). Следовательно, при использовании линейного метода начисления амортизации основных средств сумма амортизации в бухгалтерском и в налоговом учете будет отличаться на величину переоценки.

Нематериальные активы — это объекты интеллектуальной собственности, на которые у предприятия есть исключительные права.

К нематериальным активам относится имущество предприятия, которое не имеет материально-вещественной структуры, можно отделить от других активов (или идентифицировать), предназначено для использования в производственных или управленческих целях (свыше 12 месяцев) и способно приносить экономическую выгоду.

Нематериальные активы могут быть внесены учредителями (собственниками) предприятия в счет их вкладов в уставный капитал, получены безвозмездно, приобретены в процессе деятельности.

К нематериальным активам, в частности, относится исключительное право:

- обладателя патента на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
- на товарный знак, знак обслуживания, фирменное наименование;
- на владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении коммерческого, промышленного или научного опыта.

В балансе нематериальные активы приводятся по остаточной стоимости (за вычетом начисленной амортизации).

При списании стоимости объекта нематериальных активов необходимо установить срок его службы и выбрать метод начисления амортизации.

Определяя срок полезного использования нематериальных активов, принимают во внимание следующие критерии:

- 1) срок действия прав на результат интеллектуальной деятельности;
- 2) срок, в течение которого предприятие планирует получать от него доход;
- 3) количество продукции (объема работ и т.п.), которое ожидается получить с помощью данного актива;
- 4) период контроля над нематериальными активами.

Существуют такие нематериальные активы (например, товарные знаки), определить срок службы которых не представляется возможным (в бухгалтерском учете раньше их стоимость списывали на затраты в течение 20 лет). В настоящее время нематериальные активы, которые сложно отнести к какому-то конкретному периоду, списывают одновременно на текущие расходы в периоде их приобретения (п.1 ст. 272 НК РФ).

В бухгалтерском учете может использоваться один из трех методов начисления амортизации: линейный, способ списания стоимости пропорционально объему продукции, способ уменьшаемого остатка.

По новым правилам бухгалтерского учета необходимо обосновать выбор метода начисления амортизации, исходя из «расчета

ожидаемых поступлений будущих экономических выгод». Если такой расчет провести невозможно, то начислять амортизацию можно только линейным способом (ПБУ 14/2007).

В налоговом учете применяют два способа списания: линейный и нелинейный (п.1 ст. 259 НК РФ). Если в бухгалтерском и налоговом учете использовать разные способы, в некоторых периодах бухгалтерские амортизационные отчисления будут превышать налоговые. Например, если в налоговом учете применяется линейный метод, в бухгалтерском — метод списания пропорционально объему продукции.

Если нематериальные активы не используются из-за морально-го износа, стоимость их можно списать на расходы.

Доходы и расходы, связанные с выбытием нематериальных активов, относят на финансовый результат в составе прочих доходов и расходов. Если компания законсервировала свою деятельность, амортизация нематериальных активов не прекращается.

В новых правилах учета при изменении рыночной текущей стоимости нематериальные активы могут переоцениваться.

В бухгалтерском балансе отражаются расходы на завершённые научно-исследовательские, опытно-конструкторские (НИОКР) и технологические работы, если эти работы дали положительные результаты, подлежат правовой охране и запатентованы в установленном порядке.

Если результаты НИОКР не подлежат правовой охране или исключительные права на результаты этих работ не зарегистрированы, они отражаются в статье баланса «Прочие внеоборотные активы».

Имущество, которое организация сдает в аренду или лизинг, учитывается в составе доходных вложений в материальные ценности (за вычетом начисленной амортизации).

В составе финансовых вложений учитываются долгосрочные (на срок свыше одного года) инвестиции предприятия в доходные активы (акции, облигации, финансовые векселя и другие ценные бумаги), вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, средства, вложенные в совместную деятельность, а также банковские депозиты и предоставленные другим организациям займы.

В составе прочих внеоборотных активов отражаются затраты, связанные с незавершёнными НИОКР, расходы на ремонт основных средств, выданные авансы на строительство зданий и пр.

В составе оборотных активов учитываются данные о материально-производственных запасах и затратах, денежных средствах, ценных бумагах и других финансовых вложениях, расчеты с дебитора-

ми. Эти средства находятся в постоянном цикле превращения, переходя из одной формы в другую в течение одного оборота, и поэтому называются оборотными или текущими активами. В этом разделе также показывается сумма налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

По группе статей «Запасы» отражаются стоимость принадлежащих предприятию материально-производственных запасов, затраты в незавершенном производстве (издержках обращения), расходы будущих периодов.

К материально-производственным запасам относятся запасы сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, смазочных материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, конструкций и деталей, запасных частей, тары и тарных материалов; также в состав запасов входят остатки готовой продукции, товаров, отгруженных или приобретенных для перепродажи, других материальных ценностей.

Согласно принятым нормативным актам все запасы при их приобретении учитываются по фактической себестоимости.

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов определяется в зависимости от способа их поступления в организацию: приобретены за плату, изготовлены самой организацией, поступили в качестве вклада в уставный капитал, получены безвозмездно, по договору мены и иным способом.

Фактическая себестоимость запасов, приобретенных за плату, включает в себя стоимость запасов по договорным ценам, транспортно-заготовительные расходы, расходы по доведению запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию.

Фактическая себестоимость запасов, полученных организацией по договору дарения или безвозмездно, а также остающихся от выбытия основных средств и другого имущества, определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету.

Фактическая себестоимость запасов при их изготовлении самой организацией определяется исходя из фактических затрат, связанных с производством данных запасов. Фактическая себестоимость запасов, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, определяется исходя из их денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации.

При отпуске материалов в производство и ином выбытии их оценка производится по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; методом ФИФО.

Готовая продукция учитывается по фактическим затратам, связанным с ее изготовлением. В аналитическом бухгалтерском учете и местах хранения готовой продукции разрешается использовать учетные цены. В качестве учетных цен могут применяться фактическая производственная себестоимость; нормативная себестоимость; договорные цены; другие виды цен.

В составе незавершенного производства учитываются продукция, не прошедшая всех стадий обработки, предусмотренных технологическим процессом; изделия неукomплектованные, не прошедшие испытания и техническую приемку; незаконченные работы по ремонту основных средств; работы, не принятые заказчиками.

Незавершенное производство в массовом и серийном производстве отражается в бухгалтерском балансе по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости; по прямым статьям затрат, по стоимости сырья, материалов, полуфабрикатов. При единичном производстве продукция незавершенного производства отражается в балансе по фактически произведенным затратам.

В составе расходов будущих периодов учитываются затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам. К таким расходам могут относиться расходы, связанные с горно-подготовительными работами (подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером), освоением новых производств, установок и агрегатов; рекультивацией земель и осуществлением иных природоохранных мероприятий; неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств (когда не создан соответствующий резерв или фонд), а также стоимость лицензий на право осуществления определенного вида деятельности.

Списывать расходы будущих периодов нужно в течение срока действия договора, лицензии или сертификата. Если такой срок документом не установлен, то списание производится в полном объеме в том отчетном периоде, в котором они были совершены.

Запасы и затраты, не нашедшие отражения в предыдущих статьях, показываются в составе «Прочие запасы и затраты».

По статье «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» учитывается сумма «входного» НДС, которая еще не принята к вычету из бюджета. В этой статье отражается сумма налога на добавленную стоимость, указанная поставщиками в счетах-фактурах и товарно-сопроводительных документах при приобретении основных средств, нематериальных активов, материально-производственных запасов и других ценностей.

Дебиторская задолженность в зависимости от сроков ожидаемых платежей подразделяется на долгосрочную и краткосрочную. К первой группе относится дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты. Ко второй группе — дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Дебиторская задолженность признается сомнительной, если не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Резерв по сомнительным долгам создается в конце отчетного года. Величина резерва определяется по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга.

В балансе дебиторскую задолженность показывают общей суммой за минусом созданного резерва по сомнительным долгам. Сумма резерва относится на финансовые результаты деятельности и включается в состав прочих расходов.

Если до конца отчетного года резерв в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяются к финансовым результатам.

Списывать дебиторскую задолженность как безнадежные долги нужно с учетом налога на добавленную стоимость. Сумма списанной дебиторской задолженности уменьшает прибыль до налогообложения. Поэтому списать задолженность фирме выгоднее в том периоде, когда у нее есть прибыль, сумма которой больше размера задолженности. В этом случае, списав долг, фирма заплатит налог на добавленную стоимость, но сэкономит на налоге на прибыль.

В составе финансовых вложений показываются краткосрочные (на срок не более одного года) инвестиции в зависимые общества, в ценные бумаги других организаций, государственные ценные бумаги и т.п., а также предоставленные другим организациям краткосрочные займы, прочие краткосрочные финансовые вложения. Из перечня финансовых вложений исключены собственные акции, выкупленные у акционеров, беспроцентные займы.

Покупка государственных или частных бумаг осуществляется в интересах выгодного вложения временно свободных денежных средств в ликвидные активы, приносящие доход предприятию в виде дивиденда или процента. Эти вложения в случае необходимости могут быть легко реализованы на рынке ценных бумаг и превращены в наличные деньги.

В составе денежных средств показывается остаток денежных средств в кассе, на расчетных, валютных и других счетах, открытых в кредитных организациях. Средства, учитываемые организацией в установленном порядке на счетах 50, 51, 52, 55 («Специальные счета в банках»), 57 («Переводы в пути»), отражаются общей суммой.

Ведется особый учет хранящихся в кредитной организации средств целевого финансирования, в частности поступивших бюджетных средств на финансирование капитальных вложений, а также средств, находящихся в пути. К переводам в пути относятся денежные средства, внесенные в банк или сданные в почтовое отделение для зачисления на расчетный счет предприятия, но еще не зачисленные по назначению.

По статье «Прочие оборотные активы» показываются суммы, не нашедшие отражения по другим статьям раздела II «Оборотные активы» бухгалтерского баланса.

В пассиве баланса источниками собственных средств предприятия являются уставный капитал, добавочный капитал, переоценка внеоборотных активов, резервный капитал, нераспределенная прибыль. Сумма источников собственных средств может быть уменьшена на сумму непокрытого убытка.

Уставный капитал показывает размер собственных денежных средств, вложенных в имущество предприятия. Иначе говоря, уставный капитал — зарегистрированная в уставе предприятия часть собственного капитала. Пополнение уставного капитала может быть осуществлено путем выпуска новых акций или повышения номинальной стоимости ранее выпущенных акций. Главным источником пополнения уставного капитала выступает прибыль предприятия.

Уменьшение уставного капитала возможно в случаях выкупа части акций у их держателей (с целью их аннулирования) или при снижении номинальной стоимости акций.

Для акционерных обществ законодательно определяется минимальный размер уставного капитала. Если величина его становится ниже, то акционерное общество подлежит ликвидации. В целях обеспечения гарантий интересов кредиторов величина уставного капитала должна соответствовать размеру чистых активов.

Добавочный капитал включает в себя доход от эмиссии и продажи акций, вклады учредителей в имущество организации без учета суммы дооценки основных средств и нематериальных активов, суммы безвозмездно полученного имущества юридических и физических лиц.

Переоценка внеоборотных активов — это прирост стоимости внеоборотных активов в результате их переоценки.

Резервный капитал формируется за счет чистой прибыли с целью покрытия непредвиденных потерь (убытков) от производственно-хозяйственной деятельности за отчетный год, погашения облигаций и выкупа акций акционерного общества при отсутствии иных средств. Кроме того, резервный капитал используется для выплаты дивидендов по привилегированным акциям, когда недостаточно прибыли на эти цели, для покрытия кредиторской задолженности в случае прекращения деятельности предприятия.

Нераспределенная прибыль является основным источником финансирования определенных направлений текущей деятельности предприятия.

К долгосрочным обязательствам относятся кредиты банков и заемные средства, полученные предприятием на срок более одного года, а также прочие долгосрочные обязательства, которые используются под капитальные вложения в техническое переоснащение и улучшение организации производства, на механизацию и внедрение новой техники, под прирост оборотных средств, на выкуп имущества и другие целевые программы.

Краткосрочные кредиты и займы, полученные от банков и других организаций на срок не более 12 месяцев, используются для формирования оборотных средств предприятия. Задолженность по краткосрочным кредитам и займам приводится с учетом начисленных процентов, подлежащих уплате в отчетном периоде. Кроме того, показывают долги организации, которые в прошлом периоде считались долгосрочными, а в этом году должны быть погашены.

В составе кредиторской задолженности отражается задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные товары, оказанные услуги, выполненные работы; задолженность по заработной плате, т.е. начисленные, но еще не выплаченные суммы оплаты труда; обязательства перед бюджетом по налогам и другим платежам.

В составе доходов будущих периодов учитываются целевое финансирование из бюджета, стоимость безвозмездно полученных основных средств и другие поступления. В составе этих доходов показываются средства, полученные в отчетном году, но относящиеся к будущим отчетным периодам.

Отчет о финансовых результатах содержит доходы и расходы по обычным видам деятельности, сумму валовой прибыли (убытка) и прибыли (убытка) от продаж; доходы от участия в других органи-

зациях, проценты к получению и проценты к уплате; прочие доходы и расходы; прибыль (убыток) до налогообложения; чистую прибыль (убыток) отчетного периода.

Доходы, полученные от обычных видов деятельности, учитываются в выручке от продажи продукции (товаров, работ, услуг). Не являются доходами сумма налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин, полученных в составе выручки.

Величина валовой прибыли (убытка) показывает разницу между выручкой от продажи и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг).

Финансовый результат — прибыль (или убыток) от продажи продукции (товаров, работ, услуг) — определяется как разница между выручкой от продажи и себестоимостью проданных товаров, коммерческими и управленческими расходами.

Проценты к получению — доходы в виде суммы процентов, которые организация должна получить по банковским вкладам, депозитам, облигациям, государственным ценным бумагам, за использование кредитной организацией денежных средств предприятия.

Проценты к уплате — расходы в виде суммы процентов, которые организация должна заплатить по полученным кредитам и займам, облигациям и акциям.

В отчете приводятся доходы от участия в уставных капиталах других организаций (дивиденды по акциям и т.п.).

В составе прочих доходов отражаются доходы от продажи или ликвидации основных средств, материалов и иных активов организации, доходы от сдачи имущества в аренду; стоимость активов, полученных безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; штрафы, пени, неустойки, полученные от партнеров за нарушение ими условий договоров; положительные курсовые разницы, образовавшиеся при переоценке имущества.

В составе прочих расходов отражаются затраты по сдаче имущества в аренду; затраты по оплате услуг банка; штрафы, пени, неустойки, которые предприятие должно заплатить за нарушение условий договоров; убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году; убытки, возмещаемые другим организациям. Также учитываются отрицательные курсовые разницы, образовавшиеся из-за пересчета валюты; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности или должник признан банкротом; отражаются начисленные к уплате в бюджет суммы налога на имущество. Показываются отчисления в оценочные резервы (резерв по сомнительным

долгам, резерв под снижение стоимости материальных ценностей, резерв под обесценение вложений в ценные бумаги); начисленные к уплате в бюджет суммы налога на имущество.

Финансовый результат — прибыль (или убыток) до налогообложения предприятия — определяется как сумма прибыли (убытка) от продаж, процентов к получению, доходов от участия в других организациях, прочих доходов. Затем из полученной суммы вычитаются проценты к уплате, прочие расходы.

Конечный финансовый результат — чистая прибыль (убыток) — состоит из показателя прибыли (убытка) до налогообложения, величина которого уменьшается на сумму текущего налога на прибыль. При этом учитывается сумма отложенных налоговых обязательств и отложенных налоговых активов.

Акционерные общества приводят в отчете показатели базовой прибыли (убытка) на акцию и разводненной прибыли (убытка) на акцию.

Базовой прибылью считается прибыль, оставшаяся в распоряжении акционерного общества после выплаты всех обязательных платежей в бюджет и дивидендов по привилегированным акциям.

Базовая прибыль (убыток) на акцию представляет собой часть прибыли отчетного года, которая причитается акционерам — владельцам обыкновенных акций. Данный показатель рассчитывают делением базовой прибыли (убытка) отчетного периода на средневзвешенное количество обыкновенных акций, находившихся в обращении.

Отчет об изменениях капитала содержит данные о движении собственного капитала за предыдущий и отчетный периоды, включая изменения уставного (складочного) капитала, добавочного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли (убытка).

В отчете отражаются причины увеличения величины уставного капитала за счет дополнительного выпуска акций, увеличения номинальной стоимости акций, реорганизации юридического лица. Приводят причины уменьшения величины уставного капитала за счет уменьшения номинала акций, количества акций; указывается отрицательная разница между кредитовым и дебетовым оборотом по счету 80, вызванная реорганизацией юридического лица.

В отчете показывают изменения в учетной политике, результаты от переоценки объектов основных средств, от пересчета иностранных валют. Также указывается сумма чистой прибыли (непокрытого убытка), дивиденды, отчисления в резервный фонд, стоимость чистых активов.

В отчете о движении денежных средств отражаются денежные потоки от текущих, инвестиционных и финансовых операций.

Денежные потоки от текущих операций включают текущие поступления от продажи продукции, товаров, работ, услуг, арендных платежей, а также оттоки денежных средств по платежам поставщикам за сырье и материалы, по налогу на прибыль и другим налогам и платежам.

Инвестиционная деятельность оценивается по поступлениям от продажи основных средств, нематериальных активов, акций других организаций и оттоку денежных средств в связи с приобретением акций других организаций, внеоборотных активов с целью модернизации и реконструкции производств.

Денежные потоки от финансовых операций включают поступления в виде кредитов и займов, денежных вкладов от выпуска облигаций и других долговых ценных бумаг, платежи на уплату дивидендов, платежи по возврату полученных ранее кредитов.

В отчете о целевом использовании средств приводят данные о поступлении вступительных и целевых взносов, прибыли от предпринимательской деятельности и иных средств в течение отчетного периода и их использовании на целевые мероприятия, в том числе на социальную и благотворительную помощь, проведение конференций; включаются расходы на содержание аппарата управления, ремонт основных средств, содержание зданий и иного имущества.

В процессе финансового анализа используются все формы бухгалтерской отчетности, которые могут дополняться данными аналитического и синтетического учета, статистической отчетности, информацией управленческого и налогового учета.

АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Общая оценка состава и структуры имущества

Имущество предприятия предназначено для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. В процессе эксплуатации имущества происходит его обновление.

Основные производственные фонды участвуют в производственном процессе многократно, обновление их происходит периодически в силу морального или физического износа и требует значительных капитальных вложений.

Оборотные фонды предприятия потребляются полностью в течение одного производственно-коммерческого цикла, и для обеспечения непрерывного производственного процесса они нуждаются в постоянном пополнении на основе привлечения ресурсов в свободной денежной форме.

Оборотные фонды (производственные запасы и затраты) и фонды обращения (готовая нереализованная продукция, денежные средства и расчеты) образуют оборотные средства предприятия.

Оценка размещения и структуры имущества имеет первостепенное значение при определении финансового состояния предприятия.

Нерациональная структура имущества, вызванная отсутствием обновления основных средств при высокой степени их износа, может привести к сокращению объема производства продукции и, как следствие, к ухудшению финансового положения предприятия.

Неоправданное увеличение расходов в незавершенное строительство, наличие сверхнормативных запасов сырья и материалов может привести к необоснованному росту производственных издержек, к «замораживанию» денежных средств, вложенных в эти активы. В то же время недостаток запасов также отрицательно влияет на финансовое положение предприятия, так как может привести к сокращению производства продукции и уменьшению суммы прибыли.

Рост дебиторской задолженности может повлиять на сроки проведения текущих платежей и потребовать увеличения кредиторской задолженности, ослабляя финансовую надежность предприятия как хозяйственного партнера.

Неоправданный рост заемных средств может привести к необходимости сократить имущество предприятия для расчетов с кредиторами.

Увеличение размеров имущества будет способствовать повышению суммы отчислений из прибыли по налогу на имущество, появлению потребности в дополнительных источниках финансирования.

Следовательно, чтобы исключить появление предпосылок финансовой нестабильности, хозяйствующий субъект должен иметь рациональную структуру имущества и постоянно оценивать происходящие изменения в его составе.

Анализ динамики состава и структуры имущества предприятия основан на сравнении отчетных данных бухгалтерского баланса за ряд периодов. Для оценки движения основных средств предприятия и определения степени их износа, изучения состава дебиторов, движения денежных средств и пр. следует использовать дополнительные данные из других форм бухгалтерской отчетности, а также данные первичного бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Актив баланса позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе внеоборотные активы (I раздел актива баланса) и оборотные активы (II раздел актива баланса), изучить динамику структуры имущества.

Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов.

Прирост актива указывает на расширение деятельности предприятия, но также может быть результатом влияния инфляции. Уменьшение актива свидетельствует о сокращении предприятием хозяйственного оборота и может быть следствием износа основных средств, или снижения платежеспособного спроса на товары, работы и услуги предприятия, ограничения доступа на рынки сырья, материалов, полуфабрикатов, или включения в активный хозяйственный оборот дочерних предприятий за счет материнской компании.

Показатели структурной динамики отражают долю участия каждого вида имущества в общем изменении совокупных активов. Их анализ позволяет сделать вывод о том, в какие активы вложены вновь привлеченные финансовые ресурсы или какие активы уменьшились за счет оттока финансовых ресурсов.

Структура имущества зависит от специфики деятельности предприятия. Например, промышленные предприятия машиностроения, приборостроения, судостроения, нефтепереработки отличаются высоким уровнем фондоемкости, имеют в составе имущества до 70% основных фондов. Предприятия торговли, общественного питания, сервиса имеют иное структурное построение: удельный вес основных фондов составляет в среднем 20—30%, соответственно оборотных фондов — 70—80%. Поэтому оценка структуры имущества должна исходить из отраслевых и индивидуальных особенностей конкретного предприятия. Изменение структуры имущества создает определенные возможности для основной (производственной) и финансовой деятельности и оказывает влияние на оборачиваемость совокупных активов.

Методика оценки и анализа имущественного состояния предприятия включает:

- горизонтальный анализ активных статей баланса, основанный на изучении динамики показателей и определении их абсолютных и относительных изменений;
- вертикальный анализ активных статей баланса, изучающий структуру имущества и причины ее изменения. В ходе вертикального анализа устанавливается удельный вес отдельных статей по отношению к стоимости внеоборотных и оборотных активов;
- факторный анализ оборачиваемости текущих активов, результаты которого позволяют установить причины изменения деловой активности предприятия.

Для характеристики наличия, состава, структуры имущества и произошедших в них изменений по данным годового бухгалтерского баланса (прил. 1) составляется аналитическая табл. 2.1 и схемы (рис. 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5).

Таблица 2.1

Анализ состава и структуры имущества предприятия

Размещение имущества	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в %
1. Внеоборотные активы, всего, в том числе:	13 519	53,4	18 784	51,3	5 265	38,9
1.1. Нематериальные активы	205	0,8	262	0,7	57	27,8

Размещение имущества	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в %
1.2. Основные средства	11 227	44,3	15 546	42,4	4 319	38,5
1.3. Финансовые вложения	959	3,8	1 452	4,0	493	51,4
1.4. Прочие внеоборотные активы	1 128	4,5	1 524	4,2	396	35,1
2. Оборотные активы, всего, из них:	11 798	46,6	17 841	48,7	6 043	51,2
2.1. Запасы	6 160	24,3	9 394	25,6	3 234	52,5
2.2. Налог на добавленную стоимость	121	0,5	143	0,4	22	18,2
2.3. Дебиторская задолженность	4 683	18,5	7 032	19,2	2 349	50,2
2.4. Финансовые вложения	236	0,9	359	1,0	123	52,1
2.5. Денежные средства	598	2,4	913	2,5	315	52,7
Баланс	25 317	100	36 625	100	11 308	44,7

Как видно из табл. 2.1, общая стоимость имущества предприятия увеличилась за отчетный период на 11 308 тыс. руб., или на 44,7%. Это произошло за счет прироста стоимости внеоборотных активов на 5265 тыс. руб., или на 38,9%, и увеличения стоимости мобильного имущества на 6043 тыс. руб., или на 51,2%.

В составе внеоборотных активов имело место увеличение стоимости всех видов имущества. Наибольшим приростом отличались основные средства, что может быть следствием развития материально-технической базы предприятия или результатом переоценки основных фондов. Рост стоимости основных средств экономически обоснован, если способствует увеличению объема производства и реализации продукции. Причем темпы роста объема продажи продукции должны опережать рост стоимости основных средств, что отразится на повышении уровня фондоотдачи.

В отчетном году стоимость основных средств возросла на 38,5%, а выручка от реализации продукции — на 33%. Это свидетельствует о нерациональном увеличении активов. Несмотря на абсолютный

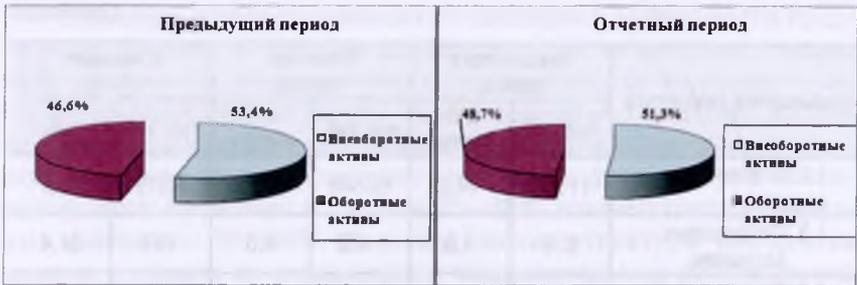


Рис. 2.1. Структура активов предприятия, %

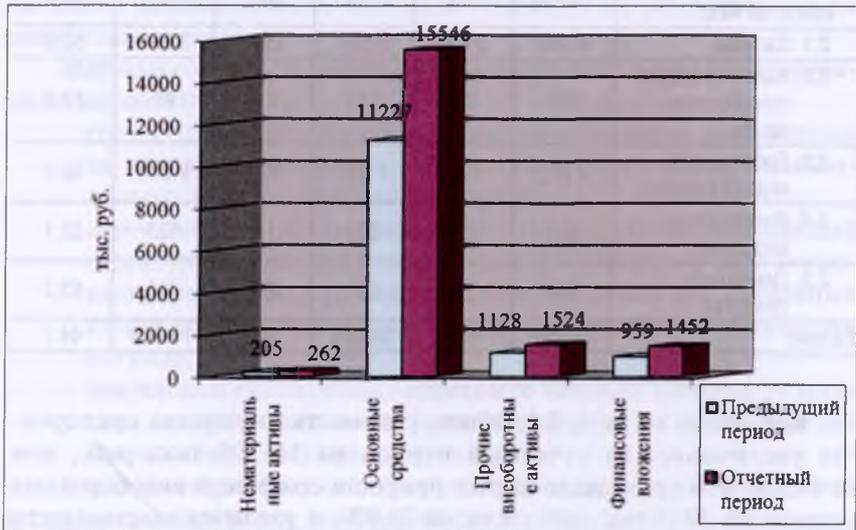


Рис. 2.2. Динамика стоимости внеоборотных активов, тыс. руб.

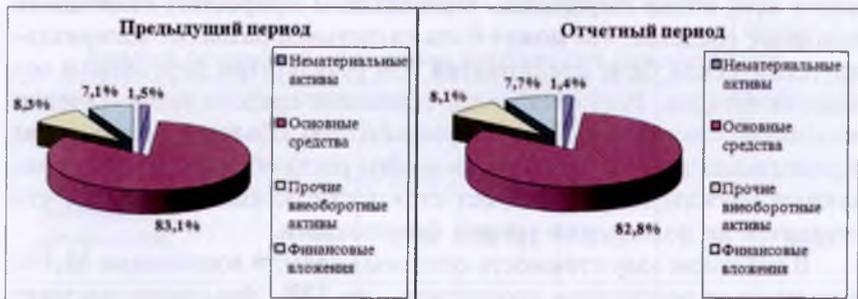


Рис. 2.3. Структура внеоборотных активов, %

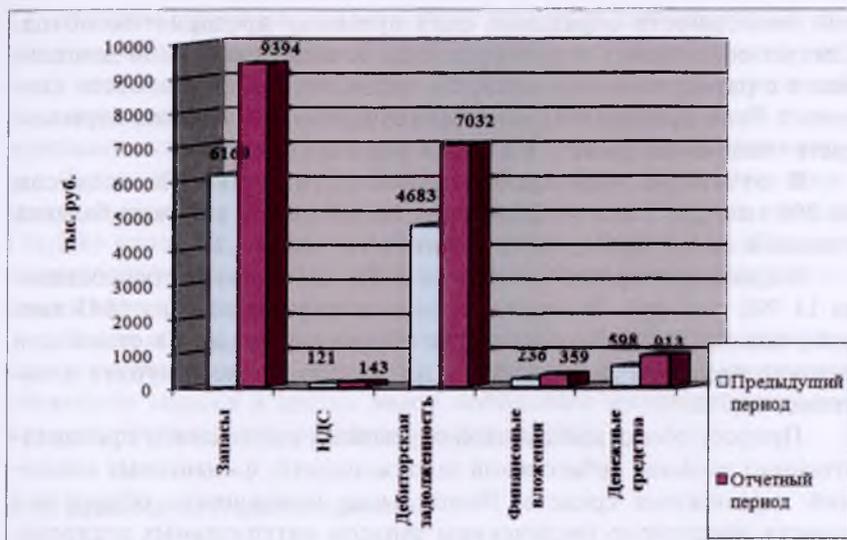


Рис. 2.4. Динамика стоимости оборотных активов, тыс. руб.



Рис. 2.5. Структура оборотных активов, %

прирост стоимости основных средств, их удельный вес в валюте баланса снизился с 44,3 на 1,9 процентного пункта.

Нематериальные активы в составе имущества занимают менее 1%, но их увеличение на 57 тыс. руб., или на 27,8%, свидетельствует о развитии инновационной деятельности: вложении капитала в патенты, товарные знаки и другую интеллектуальную собственность.

Увеличение финансовых вложений на 493 тыс. руб., или на 51,4%, связано с развитием инвестиционной деятельности, включая вложение средств в дочерние компании. Развитие инвестицион-

ной деятельности оправдано, если приносит предприятию доход. Следует сопоставить величину дохода от инвестиционной деятельности с размером инвестиций, т.е. установить эффективность вложений. Если предприятие неплатежеспособно, необходимо пересмотреть отвлечение средств в данный вид вложений.

В отчетном году прочие внеоборотные активы возросли на 396 тыс. руб., или на 35,1%. Удельный вес их в валюте баланса снизился на 0,3 процентного пункта и составил 4,2%.

В прошлом периоде стоимость мобильного имущества составила 11 798 тыс. руб. За отчетный период она возросла на 6043 тыс. руб., или на 51,2%. Удельный вес оборотных средств в стоимости активов предприятия повысился на 2,1 процентного пункта и составил 48,7%.

Прирост оборотных активов обусловлен увеличением производственных запасов, дебиторской задолженности, финансовых вложений и денежных средств. Наибольшее приращение оборотных средств обеспечено увеличением запасов материальных ресурсов, сумма которых возросла на 3 234 тыс. руб., или 52,5%. В отчетном году их удельный вес составил почти треть всего имущества и увеличился по сравнению с предыдущим периодом на 1,3 процентного пункта.

В отчетном году сумма дебиторской задолженности возросла на 2 349 тыс. руб., или на 50,2%. Доля средств в расчетах повысилась с 18,5% на 0,7 процентного пункта. Прирост дебиторской задолженности может быть результатом увеличения товарных ссуд, выданных потребителям готовой продукции. Также он может быть вызван появлением просроченной задолженности, для погашения которой предприятие вынуждено привлекать дополнительные денежные средства, увеличивая кредиторскую задолженность.

Финансовые вложения возросли на 123 тыс. руб., или на 52,1%, но их доля в стоимости активов составляет 1%. Денежные средства увеличились на 315 тыс. руб., или на 52,7%, что положительно сказывается на платежеспособности предприятия. Однако удельный вес денежных средств за анализируемый период практически не изменился и составил в отчетном году 2,5%.

В ходе анализа показателей структурной динамики установлено, что в отчетном году 51,3% составляют внеоборотные активы и 48,7% — текущие активы. В составе внеоборотных активов наибольшую долю занимают основные средства (42,4%); в составе оборотных активов — запасы (25,6%) и дебиторская задолженность (19,2%).

В целом структура хозяйственных средств за анализируемый период несколько улучшилась и произошедшие изменения можно оценить положительно, хотя следует обратить внимание на невысокий удельный вес денежных средств в составе оборотных активов и значительное отвлечение средств в запасы и дебиторскую задолженность.

Таким образом, за отчетный год наблюдалось увеличение стоимости имущества предприятия. Темп прироста мобильных средств (51,2%) оказался выше, чем внеоборотных активов (38,9%), что определяет тенденцию к ускорению оборачиваемости наиболее ликвидных средств предприятия.

После общей оценки имущественного состояния предприятия следует изучить состав, структуру, движение и причины изменения стоимости запасов и других видов мобильного имущества, установить оборачиваемость хозяйственных средств.

2.2. Анализ состояния запасов

Создание материально-производственных запасов является необходимым условием обеспечения непрерывного производственно-коммерческого процесса. Величина запасов может составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных средств, но и в активе предприятия.

Рост материально-производственных запасов и товаров свидетельствует, с одной стороны, о наращивании производственного потенциала предприятия, а с другой — о стремлении путем вложений в производственные запасы защитить денежные активы предприятия от обесценения под воздействием инфляции.

Запасы должны быть оптимальными. Излишние запасы приводят к необоснованному отвлечению средств из хозяйственного оборота, что в конечном итоге влияет на рост кредиторской задолженности и является одной из причин неустойчивого финансового положения. Недостаток запасов может привести к сокращению объема производства продукции и уменьшению суммы прибыли, что также влияет на ухудшение финансового состояния предприятия.

Насколько рациональна выбранная предприятием хозяйственная стратегия, направленная на увеличение наименее ликвидных текущих активов, должен показать анализ. Но важно отметить, что рост остатков готовой продукции может быть не только результатом повышения цен, но также указывает на падение потребительского спроса, потерю рынков сбыта в связи с конкуренцией, низкое качество продукции или неритмичный выпуск.

Нарушение оптимального уровня материально-производственных запасов приводит к убыткам в деятельности предприятия, поскольку, во-первых, увеличивает финансовые затраты по хранению этих запасов; во-вторых, усиливает опасность обесценения этих товаров и их потребительских свойств; в-третьих, (если это вызвано нарушением каких-либо характеристик товаров) приводит к потере клиентов.

При изучении величины и структуры запасов основное внимание следует уделить выявлению тенденций их изменения. Состояние и движение запасов может быть охарактеризовано с помощью табл. 2.2.

Таблица 2.2

Показатели оценки состава и структуры запасов

Материальные оборотные средства	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в %
Запасы, всего, в том числе:	6 160	100	9 394	100	3 234	52,5
Сырье и материалы	2 598	42,2	4 145	44,1	1 547	59,5
Товары отгруженные	826	13,4	1 219	13,0	393	47,6
Затраты в незавершенном производстве	1 207	19,6	1 996	21,2	789	65,4
Готовая продукция	1 349	21,9	1 750	18,6	401	29,7
Расходы будущих периодов	180	2,9	284	3,1	104	57,8
Прочие запасы и затраты	0	0	0	0	0	0

Как видно из данной таблицы, запасы товарно-материальных ценностей в целом повысились за анализируемый период на 3 234 тыс. руб., или на 52,5%. Увеличение запасов имело место по всем видам материальных оборотных средств. Основной прирост запасов произошел по сырью и материалам, сумма которых возросла на 1 547 тыс. руб., или на 59,5%. Затраты в незавершенном производстве увеличились на 789 тыс. руб., или на 65,4%. Одновременно возросли запасы готовой продукции и товаров, прирост которых соответственно составил 401 тыс. руб. (29,7%) и 393 тыс. руб. (47,6%). Расходы будущих периодов повысились в 1,6 раза.

Анализ структурной динамики показывает, что наибольший удельный вес в составе запасов занимают остатки сырья и материалов — 44,1%, который увеличился в отчетном периоде с 42,2% на 1,9%.

Повысился удельный вес затрат в незавершенном производстве (с 19,6 до 21,2% — на 1,6%) и расходах будущих периодов (с 2,9 до 3,1% — на 0,2%). Удельный вес остатков готовой продукции и отгруженных, но нереализованных товаров, снизился на 3,3 и 0,4% соответственно.

Для оценки структуры запасов следует использовать коэффициент накопления (K_n). Он определяется отношением суммарной стоимости производственных запасов сырья и материалов (ПЗ), незавершенного производства (НП), расходов будущих периодов (РБП) к стоимости готовой продукции (ГП) и товаров отгруженных (ТО) по формуле:

$$K_n = \frac{\text{ПЗ} + \text{НП} + \text{РБП}}{\text{ГП} + \text{ТО}}. \quad (2.1)$$

Коэффициент накопления характеризует уровень мобильности потребления сырья и материалов в процессе производства продукции (работ, услуг). При оптимальной структуре запасов коэффициент накопления должен быть меньше единицы. Данный норматив применяется только в том случае, если продукция предприятия конкурентоспособна и пользуется спросом.

По данным бухгалтерского баланса изучаемого предприятия коэффициент накопления запасов составил в предыдущем периоде 1,83 [(2598 + 1207 + 180) : (1349 + 826)], в отчетном году 2,16 [(4145 + 1996 + 284) : (1750 + 1219)].

Расчеты показывают, что коэффициенты накопления значительно выше рекомендуемой величины. Это свидетельствует о неблагоприятной структуре запасов предприятия, о наличии излишних и ненужных производственных запасов, неоправданном росте остатков незавершенного производства.

Возможно, на предприятии проводится политика сознательного накопления сырьевых запасов в связи с перебоями в снабжении и инфляционными процессами, а также в целях обеспечения дальнейшего роста объема производства продукции.

Для выявления излишних или дефицитных запасов следует сопоставить фактические остатки материально-производственных ресурсов с их плановой потребностью. По данным складского и аналитического учета определяется средний запас каждого вида ресурса, сравнивается с нормативным, устанавливаются отклонения, их причины и принимаются меры по сокращению или пополнению запаса, необходимого для ритмичной работы предприятия.

Рост запасов оценивается положительно, если сопровождается увеличением объема производства продукции. опережающие темпы роста

объема продажи продукции по сравнению с темпами роста производственных запасов приводят к ускорению оборачиваемости оборотных средств, к их высвобождению из хозяйственного оборота. Чем медленнее производственные запасы оборачиваются в процессе функционирования предприятия, тем больше требуется хозяйственных средств для продолжения производственной деятельности предприятия.

Для оценки оборачиваемости запасов используются следующие показатели: продолжительность оборота запасов, коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент загрузки средств в обороте (табл. 2.3).

Период оборота запасов характеризует количество дней, в течение которых оплачиваются счета и используются материально-производственные запасы, иначе говоря, длительность цикла с момента приобретения запасов до момента их потребления в производственном процессе.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает число оборотов, которые совершают оборотные средства за анализируемый период; рассчитывается делением количества дней анализируемого периода на продолжительность одного оборота.

Коэффициент загрузки средств в обороте отражает долю запасов в выручке от продажи продукции; показывает уровень запасоемкости.

Таблица 2.3

Алгоритм расчета показателей оборачиваемости запасов

Показатель	Условное обозначение	Алгоритм расчета показателя*
1. Продолжительность оборота запасов, в днях	$T_{об} (З)$	$T_{об}(З) = \frac{\bar{З} \cdot B_p}{Д}$
2. Коэффициент оборачиваемости запасов, в оборотах	$K_{об} (З)$	$K_{об} (З) = \frac{Д}{T_{об} (З)}$
3. Коэффициент загрузки запасов в обороте, руб./руб.	$K_з$	$K_з = \frac{\bar{З}}{B_p}$

* $\bar{З}$ — средняя величина запасов, руб.; B_p — выручка от продажи (нетто), руб.; $Д$ — длительность анализируемого периода, дни (за год — 360, квартал — 90, месяц — 30).

Средняя величина запасов определяется по данным баланса как среднеарифметическая сумма на начало ($З_{н}$) и конец ($З_{к}$) анализируемого периода:

$$\bar{z} = \frac{z_n + z_k}{2}. \quad (2.2)$$

Более точный расчет средней суммы производственных запасов основан на данных о ежемесячных остатках запасов:

$$\bar{z} = \frac{\frac{z_1}{2} + z_2 + z_3 + \dots + \frac{z_n}{2}}{n-1}, \quad (2.3)$$

где z_n — величина запасов в n -ом месяце, руб.

Поскольку производственные запасы учитываются по стоимости их приобретения, то для более точного расчета периода оборота запасов можно использовать полную себестоимость реализованной продукции. Данный показатель исключает искажающее влияние на оборачиваемость отпускных цен. Период оборота запасов устанавливается формулой:

$$T_{об}(z) = \frac{\bar{z} \cdot D}{C_n}, \quad (2.4)$$

где C_n — полная себестоимость реализованной продукции, руб.

Экономическая оценка оборачиваемости запасов устанавливается путем определения суммы высвобожденных из оборота средств (–) в результате ускорения оборачиваемости запасов или дополнительно привлеченных средств (+), необходимых для продолжения производственной деятельности (хотя бы на уровне прошлого года), в результате замедления оборачиваемости запасов по формуле:

$$\pm \Delta OC(z) = [T_{об}(z)_1 - T_{об}(z)_0] \cdot \frac{B_{p1}}{D}, \quad (2.5)$$

где $\Delta OC(z)$ — экономия (перерасход) оборотных средств за счет изменения скорости оборота запасов, руб.; $T_{об}(z)_0$, $T_{об}(z)_1$ — продолжительность оборота запасов соответственно за предыдущий и отчетный периоды, в днях; B_{p1} / D — однодневная выручка от продажи продукции за отчетный период, руб.

Ускорение оборачиваемости запасов достигается за счет сокращения времени производства и времени обращения и оказывает положительный эффект на финансовые результаты деятельно-

сти предприятия. Прирост суммы прибыли от продажи продукции вследствие ускорения оборачиваемости запасов определяется следующим образом:

$$\Delta\Pi_p = \Pi_{p0} \cdot \frac{K_{об}(3)_1 - K_{об}(3)_0}{K_{об}(3)_1}, \quad (2.6)$$

где $\Delta\Pi_p$ — прирост суммы прибыли от продажи продукции, руб.,
 Π_{p0} — прибыль от продажи продукции за предыдущий период, руб.; $K_{об}(3)_0$, $K_{об}(3)_1$ — коэффициент оборачиваемости запасов за предыдущий и отчетный периоды соответственно.

Для определения изменений в оборачиваемости запасов выполняются расчеты, как показано в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Расчет показателей оборачиваемости запасов

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
1. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	25 852	34 374	8 522
2. Среднегодовые запасы, всего, тыс. руб., в том числе:	5 893	7 777	+1 884
сырье и материалы	(5626* + 6160) : 2	(6 160 + 9 394) : 2	
готовая продукция	2 374	3 371,5	+997,5
товары отгруженные	1 208	1 549,5	+341,5
затраты, расходы будущих периодов	973,5	1 022,5	+ 49,0
	1 337,5	1 833,5	+496,0
	(1 288* + 1387) : 2	(1 387 + 2 280) : 2	
3. Период оборота, всего, дней, из них:	82,0	81,4	-0,6
сырье и материалы	(5893·360 : 25852)	(7777·360 : 34374)	
готовая продукция	33,0	35,3	+2,3
товары отгруженные	16,8	16,2	-0,6
затраты, расходы будущих периодов	13,6	10,7	-2,9
	18,6	19,2	+0,6
4. Коэффициент оборачиваемости запасов, всего, раз, из них:	4,4	4,4	0
сырье и материалы	(360 : 82,0)	(360 : 81,4)	
готовая продукция	10,9	10,2	-0,7
товары отгруженные	21,4	22,2	+0,8
затраты, расходы будущих периодов	26,5	33,6	+7,1
	19,3	18,8	-0,5

* Показатели условные, остальные показатели, характеризующие стоимость запасов, соответствуют данным бухгалтерского баланса (прил. 1).

Данные табл. 2.4 характеризуют ускорение оборачиваемости материально-производственных запасов. Срок хранения товарно-материальных ценностей сократился на 0,6 дня и составил в отчетном году 81,4 дня. Наименьший срок хранения имеют остатки отгруженных товаров и готовой продукции. Сокращение продолжительности их оборота за анализируемый период и увеличение количества оборотов указывает на рост спроса на продукцию, повышение уровня платежеспособности потребителей. Наибольший срок хранения имеют запасы сырья и материалов. Увеличение периода оборота с 33,0 до 35,3 дня, т.е. на 2,3 дня, свидетельствует о накоплении сырьевых ресурсов на предприятии. Оборачиваемость товаров составила в отчетном году 33,6 раза, в то время как оборачиваемость запасов сырья и материалов — 10,2.

Ускорение оборачиваемости отгруженных товаров и готовой продукции привело к высвобождению средств из оборота на сумму 57,3 тыс. руб. $[(81,4 - 82,0) \cdot 34\,374 : 360]$ — за один оборот и за год — на сумму 252,12 тыс. руб. $(57,3 \cdot 4,4)$.

2.3. Анализ дебиторской задолженности

Состояние расчетной дисциплины характеризуется динамикой и структурой дебиторской задолженности. Дебиторы — хозяйственные партнеры, которые, используя механизм беспроцентной товарной ссуды, получают продукцию без предоплаты.

При наличии конкуренции и сложностей сбыта товаров предприятия продают свою продукцию, используя формы последующей оплаты. Дебиторская задолженность — это суммы, причитающиеся от покупателей и заказчиков. Если предприятие расширяет свою деятельность, то растет число покупателей и, как правило, дебиторская задолженность. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшатся.

Дебиторская задолженность представляет собой вложение средств с довольно высокой степенью риска. Наличие крупной дебиторской задолженности следует рассматривать как фактор, отрицательно влияющий на финансовое положение предприятия, а рост ее в динамике свидетельствует о его ухудшении. При снижении суммы дебиторской задолженности важно установить, не явилось ли это следствием ее списания на убытки.

Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении хозяйственных средств из оборота предприятия, что вызывает дополнительную потребность в источниках финанси-

рования. Тенденция увеличения дебиторской задолженности ставит предприятие в зависимость от финансового состояния партнеров.

Существуют различные виды дебиторской задолженности:

- расчеты с покупателями и заказчиками за поставленные им товары, оказанные услуги;
- расчеты по полученным векселям;
- расчеты с дочерними и зависимыми обществами;
- авансы, выданные поставщикам и подрядчикам;
- задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;
- расчеты с прочими дебиторами.

Дебиторская задолженность может быть допустимой (нормальной), т.е. обусловленной действующей системой расчетов, и недопустимой (просроченной), свидетельствующей о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности.

Нормальная дебиторская задолженность возникает вследствие применяемых форм расчетов за товары и услуги, при выдаче средств под отчет на различные нужды, при предъявлении претензий другим предприятиям и т.д. Неоправданная дебиторская задолженность возникает вследствие недостатков в работе предприятия, например при выявлении недостач и хищений товарно-материальных ценностей и денежных средств.

Качественное состояние дебиторской задолженности характеризует вероятность ее получения в полной сумме. Показателем этой вероятности является срок образования задолженности, а также удельный вес просроченной задолженности. Чем больший срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее получения. Дебиторская задолженность по срокам образования классифицируется на задолженность до одного месяца, от одного до трех месяцев, от трех до шести месяцев, от шести месяцев до года и свыше одного года.

К нормальной, или оправданной, относится задолженность, срок погашения которой не наступил либо составляет менее одного месяца. К просроченной задолженности относятся задолженность, непогашенная в сроки, установленные договором, нереальные для взыскания долги или дебиторская задолженность, по которой истекают сроки исковой давности. Отвлечение средств в эту задолженность создает реальную угрозу неплатежеспособности самого предприятия-кредитора и ослабляет ликвидность его баланса.

Счета, которые покупатели не оплатили, называются сомнительными долгами (безнадежными). По долгам, нереальным к взы-

сканию, в установленном порядке формируется резерв по сомнительным долгам. Безнадежные долги погашаются путем списания их на убытки предприятия как дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности.

Для анализа дебиторской задолженности, кроме баланса, используются материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета.

В процессе анализа изучаются динамика, состав, причины и сроки образования дебиторской задолженности; устанавливается сумма нормальной и просроченной задолженности. Данные для анализа состава и движения дебиторской задолженности можно систематизировать в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Состав и структура дебиторской задолженности

Виды дебиторской задолженности	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в %
Расчеты с дебиторами, всего, в том числе:	4 683	100,0	7 032	100,0	2 349	50,2
с покупателями и заказчиками	3 709	79,2	5 822	82,8	2 113	57,0
по вексялям полученным	0	0	0	0	0	0
по авансам выданным	637	13,6	761	10,8	124	19,5
с прочими дебиторами	337	7,2	449	6,4	112	33,2

Анализ движения дебиторской задолженности позволил установить, что ее увеличение произошло по всем видам расчетов. Сумма неоплаченных счетов покупателями и заказчиками увеличилась на 2113 тыс. руб., или на 57%, и составила в отчетном периоде 5822 тыс. руб. Данный вид задолженности занимает наибольшую долю в общем объеме дебиторов. Удельный вес средств в расчетах с покупателями и заказчиками возрос с 79,2 до 82,8%, т.е. на 3,6 процентного пункта. Одновременно произошло повышение суммы выданных авансов на 124 тыс. руб., или на 19,5%, и прочих дебиторов на 112 тыс. руб., или на 33,2%. Однако удельный вес их соответственно снизился с 13,6% на 2,8% и с 7,2% на 0,8%.

Обобщенными показателями качества дебиторской задолженности являются коэффициент оборачиваемости и период оборота.

Первый коэффициент показывает количество оборотов дебиторской задолженности, т.е. сколько раз задолженность образуется в течение изучаемого периода. Второй показатель — длительность оборота или период времени превращения дебиторской задолженности в денежные средства; характеризует срок товарного кредитования потребителей продукции.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение объема отгрузки по отпускным ценам (выручка от продажи продукции) к средней величине дебиторской задолженности. Период оборота (погашения) дебиторской задолженности показывает количество дней, необходимых для ее возврата. Формализованный расчет показателей оборачиваемости дебиторской задолженности приведен в табл. 2.6.

Таблица 2.6

Алгоритм расчета показателей оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	Условное обозначение*	Формула расчета показателя
1. Период оборота дебиторской задолженности, в днях	$T_{об} (ДЗ)$	$T_{об}(ДЗ) = \overline{ДЗ} \cdot \frac{B_p}{Д}$
2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, в оборотах	$K_{об} (ДЗ)$	$K_{об}(ДЗ) = \frac{Д}{T_{об}(ДЗ)}$

* ДЗ — средняя величина дебиторской задолженности, руб.

Средняя величина дебиторской задолженности определяется по данным бухгалтерского баланса как среднеарифметическая сумма расчетов с дебиторами на начало ($ДЗ_n$) и конец ($ДЗ_k$) анализируемого периода:

$$\overline{ДЗ} = \frac{ДЗ_n + ДЗ_k}{2}. \quad (2.7)$$

Если в течение года величина выручки от продажи значительно изменялась, то применяют уточненный способ расчета средней величины дебиторской задолженности, основанный на ежемесячных данных:

$$\overline{ДЗ} = \frac{\frac{ДЗ_1}{2} + ДЗ_2 + \dots + \frac{ДЗ_n}{2}}{n-1}, \quad (2.8)$$

где $ДЗ_n$ — величина дебиторской задолженности на конец n -го месяца.

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности сравниваются за ряд периодов или со средними показателями по отрасли, с условиями договоров. Сравнение фактической оборачиваемости с рассчитанной по условиям договоров дает возможность оценить степень своевременности платежей покупателями.

Сокращение сроков погашения дебиторской задолженности приводит к ускорению оборачиваемости капитала и дополнительно притоку денежных средств в хозяйственный оборот предприятия. Устанавливается сумма высвобожденных (–) или привлеченных (+) средств в результате изменения оборачиваемости дебиторской задолженности по формуле:

$$\pm \Delta OC(ДЗ) = [T_{об}(ДЗ)_1 - T_{об}(ДЗ)_0] \cdot \frac{B_{pl}}{D}, \quad (2.9)$$

где $\Delta OC(ДЗ)$ — экономия (перерасход) оборотных средств за счет изменения периода оборота дебиторской задолженности, руб.; $T_{об}(ДЗ)_0$, $T_{об}(ДЗ)_1$ — продолжительность оборота дебиторской задолженности за предыдущий и отчетный периоды соответственно, в днях.

Определяется удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов и сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности. Тенденция роста последнего показателя свидетельствует о снижении «качества» дебиторской задолженности, уменьшении ее ликвидности. Следует иметь в виду, что, чем больше период просроченной задолженности, тем выше риск ее непогашения.

Для сокращения срока товарного кредита необходимо контролировать состояние расчетов с покупателями по просроченным задолженностям, по возможности ориентироваться на большее число покупателей в целях уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями, использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

Ускорить платежи можно путем совершенствования расчетов, своевременного оформления расчетных документов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности проводят по данным табл. 2.7.

Таблица 2.7

**Расчет показателей оборачиваемости
дебиторской задолженности**

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
1. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	25 852	34 374	+ 8 522
2. Среднегодовая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	4 531 (4379* + 4683) : 2	5 857,5 (4683 + 7032) : 2	+1 326,5
3. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	11 326 (10854* + 11798) : 2	14 819,5 (11 798+17841):2	+3 493,5
4. Период погашения дебиторской задолженности, дней	63,1 (4531 · 360 :25852)	61,3 (5857,5·360:34374)	-1,8
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	5,7 (360 : 63,1)	5,9 (360 : 61,3)	+0,2
6. Удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме текущих активов, %	40,0 (4531: 11326 ·100)	39,5 (5857,5:14819,5 ·100)	-0,5

* Показатели на начало предыдущего периода — условные, остальные показатели соответствуют данным бухгалтерского баланса за отчетный период (прил. 1).

Как видно из табл. 2.7, состояние расчетов с покупателями и заказчиками по сравнению с прошлым годом улучшилось. Средний срок погашения дебиторской задолженности уменьшился с 63,1 на 1,8 дня, что привело к притоку денежных средств. Удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме текущих активов снизился на 0,5% и составил к величине текущих активов 39,5%.

В результате ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности произошло высвобождение хозяйственных средств из оборота на сумму 171,87 тыс. руб. $[(61,3 - 63,1) \cdot 34\,374 : 360]$ — за один оборот. Оборачиваемость дебиторской задолженности в отчетном году составила 5,9, следовательно, за весь год сумма высвобожденных из хозяйственного оборота средств равна 1014 тыс. руб. $(171,87 \cdot 5,9)$.

Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности следует рассмотреть способ предоставления скидок с договорной цены при досрочной оплате.

2.4. Анализ выбора способа расчета с покупателями и заказчиками

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие-производитель реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции. При инфляции, например, в 30% в год в конце года можно приобрести всего 70% того, что можно было купить в начале года. В связи с обесцениванием денег невыгодно держать их в наличности и продавать товар в долг. Возникает необходимость оценить возможность предоставления скидки при досрочной оплате. Процедура расчета будет следующей.

Падение покупательной способности денег за период характеризуется с помощью коэффициента K_v , обратной величине индекса цен ($I_{ц}$):

$$K_v = \frac{1}{I_{ц}}. \quad (2.10)$$

Допустим, что за период цены выросли на 30%, тогда $I_{ц} = 1,3$. Соответственно, выплата 1000 руб. в этот момент равнозначна уплате 769,3 руб. $(1000 : 1,3)$. Тогда реальная потеря выручки в связи с инфляцией составит 230,7 руб. $(1000 - 769,3)$. В рамках этой величины скидка с договорной цены, предоставляемая при условии досрочной оплаты, позволила бы снизить потери предприятия, связанные с обесцениванием денег.

Для анализируемого предприятия годовая выручка составляет 34 374 тыс. руб. Предположим, что 30% реализации продукции осуществляется на условиях предоплаты и 70% $(34374 \cdot 0,7 = 24\,061,8$ тыс. руб.) — с образованием дебиторской задолженности. Средний период погашения дебиторской задолженности на предприятии в отчетном году составил 61,3 дня. Принимая (условно) ежемесячный темп

инфляции равным 9%, получаем, что $I_{11} = 1,09$. Таким образом, месячная отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие получит реально лишь 91,7% ($1 : 1,09 \cdot 100$) от договорной стоимости продукции.

Для оценки изменения покупательной способности денег за период погашения дебиторской задолженности предлагается использовать формулу сложных процентов:

$$K_v = \left(\frac{1}{1 + \frac{T_v}{30}} \right)^n, \quad (2.11)$$

где K_v — коэффициент падения покупательной способности денег; T_v — величина прироста инфляции за месяц; n — количество дней в анализируемом периоде.

Практически формула сложных процентов — это коэффициент дисконтирования, при применении которого величина изменения ценности денег (0,09) не подлежит дроблению по дням. В предлагаемой формуле темп изменения ценности денег делится равномерно по дням. Например, при ежемесячном росте инфляции на 30%, ежедневный прирост инфляции будет равен 1% ($T_v : 30 = 0,30 : 30 = 0,01$). Однако в дальнейшем расчеты осуществляются путем возведения суммарного показателя в n -ую степень. В результате, чем выше будет период погашения дебиторской задолженности или показатель роста инфляции, тем выше будет значение знаменателя предложенной формулы, и соответственно, коэффициент падения покупательной способности будет занижаться.

Расчет возможной величины предоставляемой покупателям скидки, показан в табл. 2.8.

Как видно из данных таблицы, предоставление 3%-ной скидки с договорной цены при условии уменьшения срока оплаты в два раза позволяет предприятию сократить потери от инфляции в размере 45 руб. с каждой тысячи рублей договорной цены и получить экономию в размере 1082,8 тыс. руб. ($24\ 061,8 \cdot 45 : 1000$).

Аналогично могут быть рассмотрены варианты предоставления скидок иных размеров и других сроков погашения дебиторской задолженности, удовлетворяющих продавца и покупателя продукции.

**Анализ выбора способа расчетов с покупателями
и заказчиками**

Показатель	Вариант № 1	Вариант № 2	Сравнение вариантов (+, -)
	Срок оплаты 61,3 дн.	Срок оплаты 30 дн., скидка 3%	
1. Индекс цен	$1,09 \cdot 1,09 = 1,188$	1,09	-0,098
2. Коэффициент падения покупательной способности денег	0,842 (1 : 1,188)	0,917 (1 : 1,09)	+0,075
3. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	158 (1 000 - 1 000 · 0,842)	83 (1 000 - 1 000 · 0,917)	-75
4. Потери от предоставления скидки, руб.	—	30	+30
5. Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты, руб.	158	113	-45

Преимущество в предоставлении скидок покупателям в случае досрочной оплаты состоит не только в том, чтобы сократить сумму дебиторской задолженности, но и в том, чтобы уменьшить объем финансирования. Кроме потерь от инфляции, возникающих в связи с несвоевременностью расчетов с покупателями, предприятие-поставщик несет потери, связанные с необходимостью обслуживания долга, а также с упущенной выгодой возможного использования временно свободных денежных средств.

Если средний срок оплаты дебиторской задолженности составляет 60 дней, а предприятие предоставляет покупателям 2%-ную скидку за оплату в срок не позднее 10 дней, то такая скидка для предприятия будет сопоставима с получением кредита по ставке 14,4% [$2 \cdot 360 : (60 - 10)$]. Если предприятие привлекает заемные средства под 24% годовых, то такие условия будут для него выгодными. Для покупателя, размещающего средства в депозитах под 12% годовых, такая скидка также будет привлекательной.

Определим потери от уплаты процентов за пользование кредитами по ставке 24% годовых: $1000 \cdot 60 \cdot 24 : 360 \cdot 100 = 40$ руб. На эту

сумму потерь следует увеличить общие результаты, которые при отсутствии предоставления скидки составят $158 + 40 = 198$ руб. Тогда предоставление 3%-ной скидки с договорной цены при условии уменьшения срока оплаты позволит предприятию-поставщику сократить не только потери от инфляции, но и расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов, в размере 85 руб. ($198 - 113$) с каждой тысячи рублей договорной цены. Для предприятия сокращение срока оплаты с двух до одного месяца в случае предоставления 3%-ной скидки равносильно получению кредита на один месяц по ставке 36% годовых [$3 \cdot 360 : (60 - 30)$]. Для покупателя такие условия должны быть сопоставлены с возможностью размещения в депозитах временно свободных средств.

2.5. Анализ движения денежных средств

Для предприятия, работающего в рыночных условиях, главным является непрерывное движение денежных средств, которое может обеспечить функционирование основной деятельности, оплату обязательств и осуществление социальной защиты работников.

Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий погашение всех первоочередных платежей. Отсутствие минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесценением денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода.

Деньги должны быстро пускаться в оборот с целью получения прибыли путем расширения своего производства или вложения в акции и ценные бумаги других предприятий. В этой связи возникает необходимость оценить движение потоков денежных средств, изучить их динамику, определить сумму превышения поступлений над платежами, что позволяет сделать вывод о возможностях внутреннего финансирования. Существуют различные способы такого анализа.

Первый способ финансового анализа состоит в оценке соотношения денежных средств и наиболее срочных обязательств для определения избытка или недостатка денежных средств на предприятии. Как правило, предпосылкой возникновения финансовых затруднений является тенденция сокращения доли денежных средств в со-

ставе текущих активов предприятия при возрастающем объеме его текущих обязательств.

Второй способ оценки достаточности денежных средств заключается в определении длительности периода их оборота. Период оборота денежных средств показывает срок с момента поступления денег на расчетный счет до момента их выбытия. С этой целью используется формула:

$$T_{\text{об}}(\text{ДС}) = \frac{\overline{\text{ДС}} \cdot \text{Д}}{O_{\text{дс}}}, \quad (2.12)$$

где $T_{\text{об}}(\text{ДС})$ — период оборота средних остатков денежных средств ($\overline{\text{ДС}}$), дни; $O_{\text{дс}}$ — оборот денежных средств за период, руб.; Д — длительность периода, дни.

Для определения ежемесячных средних остатков денежных средств привлекаются внутренние учетные данные о величине остатков на начало и конец анализируемого периода (остатки по счетам 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет», 53 «Специальные счета в банках»). Для этого служит формула:

$$\overline{\text{ДС}} = \frac{\left(\frac{\text{ДС}_1}{2} + \text{ДС}_2 + \text{ДС}_3 + \dots + \frac{\text{ДС}_n}{2} \right)}{n-1}, \quad (2.13)$$

где ДС_n — остатки на начало месяца n , $1 - n$ — количество месяцев в периоде.

Для исчисления среднего оборота следует использовать кредитный оборот по счету 51. Но если у предприятия значительная часть расчетов проходит через кассу и специальные счета, то указанные в них расходы денежных средств должны быть прибавлены к сумме кредита по счету 51.

Средние остатки денежных средств ($\overline{\text{ДС}}$) определяются также по данным бухгалтерского баланса как среднеарифметическая величина на начало ($\text{ДС}_н$) и конец ($\text{ДС}_к$) анализируемого периода:

$$\overline{\text{ДС}} = \frac{\text{ДС}_н + \text{ДС}_к}{2}. \quad (2.14)$$

Составляется таблица, которая показывает колебания оборота денежных средств в течение отчетного периода, по следующей форме:

Месяц	Остатки денежных средств, руб.	Оборот за месяц, руб.	Период оборота, дни
Январь	1 284	12 624	3,05
Февраль	1 121	9 235	3,64 (1 121 · 30 : 9235)
и т.д.

Формализованный расчет показателей оборачиваемости денежных средств представлен в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Алгоритм расчета показателей оборачиваемости денежных средств

Показатель	Условное обозначение	Формула расчета показателя
1. Период оборота денежных средств, дней	$T_{об}$ (ДС)	$T_{об}(ДС) = \overline{ДС} \cdot \frac{B_p}{D}$
2. Коэффициент оборачиваемости денежных средств, раз	$K_{об}$ (ДС)	$K_{об}(ДС) = \frac{D}{T_{об}(ДС)}$
3. Коэффициент загрузки денежных средств в обороте	K_z (ДС)	$K_z(ДС) = \frac{\overline{ДС}}{B_p}$

Условные обозначения: $\overline{ДС}$ — средняя величина остатков денежных средств, руб.; B_p — выручка от продажи продукции за анализируемый период, руб.; D — длительность периода, в днях.

На основе информации бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (прил. 1, 2) определяются показатели оборачиваемости денежных средств: период оборота, коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки денежных средств в обороте. Расчет показателей оборачиваемости денежных средств приведен в табл. 2.10.

Расчет показателей оборачиваемости денежных средств

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
1. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	25 852	34 374	8 522
2. Средние остатки денежных средств, тыс. руб.	610,5 (623 + 598) : 2	755,5 (598 + 913) : 2	145
3. Период оборота денежных средств, дней	8,5 (610,5·360) :25 852	7,9 (755,5·360) :34 374	-0,6
4. Коэффициент оборачиваемости денежных средств, раз	42,4 (360: 8,5)	45,6 (360 : 7,9)	3,2
5. Коэффициент загрузки денежных средств в обороте	0,02 (610,5 : 25 852)	0,02 (755,5:34 374)	—

Как следует из данных табл. 2.10, период оборота денежных средств составил в течение отчетного года в среднем 7,9 дня. Иначе говоря, с момента поступления денег на счета предприятия до момента их выбытия проходило не более восьми дней. Это может указывать на недостаточность средств у предприятия, что весьма опасно при значительном объеме кредиторской задолженности. Любая серьезная задержка платежа может вывести предприятие из состояния финансового равновесия.

Для того чтобы раскрыть реальное движение денежных средств на предприятии, оценить синхронность поступления и расходования денежных средств, а также увязать величину полученного финансового результата с состоянием денежных средств, следует выделить и проанализировать все направления поступления (притока) и выбытия (оттока) денежных средств.

Для целей внутреннего и внешнего анализа платежеспособности необходимо знать, каким образом и из каких источников получают предприятия денежные средства и каковы основные направления их расходования. Главная цель такого анализа — оценить способность предприятия зарабатывать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов. Для этого используется форма бухгалтерской отчетности — отчет о движении денежных средств. В составе отчета выделяют три основных раздела: движение денежных средств от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущая деятельность — это основная уставная деятельность предприятия, связанная с поступлением выручки от продажи продукции, товаров, работ, услуг или арендных платежей, авансов от покупателей и заказчиков. Отток денежных средств связан с уплатой по счетам поставщиков и прочих контрагентов, выплатой заработной платы работникам, произведенными отчислениями во внебюджетные государственные фонды, расчетами с бюджетом по причитающимся к уплате налогам.

Движение денежных средств в разрезе инвестиционной деятельности связано с приобретением и реализацией имущества долгосрочного пользования, включая поступление или выбытие основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и иных ценных бумаг долгосрочного характера и других внеоборотных активов.

Инвестиционная деятельность оценивается по поступлениям от продажи основных средств, нематериальных активов, финансовых вложений в другие организации и оттоку денежных средств в связи с приобретением акций, облигаций и иных ценных бумаг долгосрочного характера других организаций, основных средств и прочих внеоборотных активов с целью модернизации и реконструкции производств.

Денежные потоки от финансовых операций включают поступления в виде кредитов и займов, денежных вкладов от выпуска облигаций и других долговых ценных бумаг и платежи на уплату дивидендов.

При использовании информации отчета о движении денежных средств ключевым показателем является результат изменения денежных средств от текущей деятельности. В практике финансового анализа он называется чистым денежным потоком. По данному показателю судят о способности предприятия генерировать денежные средства в результате своей основной деятельности. Именно поэтому важно отделить денежные средства, создаваемые на предприятии, от денежных средств, привлекаемых со стороны в виде кредитов, дополнительных вкладов собственников и т.п.

Анализ движения денежных средств можно проводить прямым и косвенным методами. При использовании прямого метода сопоставляются абсолютные суммы поступления и расходования денежных средств по видам деятельности.

Схема анализа движения денежных средств прямым методом показана в табл. 2.11. Достоинство использования прямого метода состоит в том, что он позволяет оценить общие суммы прихода и рас-

хода денежных средств предприятия, увидеть те статьи, которые формируют наибольший приток и отток денежных средств в разрезе трех рассмотренных видов деятельности.

Таблица 2.11

Движение денежных средств на предприятии
(прямой метод)

Показатель	Сумма, руб.
I. Текущая деятельность	
1.1. Приток денежных средств (поступления):	
• выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг	X
• авансы, полученные от покупателей и прочих контрагентов	X
• прочие поступления (возврат средств от поставщиков, средства по целевому финансированию и др.)	X
1.2. Отток денежных средств:	
• платежи по счетам поставщиков и подрядчиков	X
• выплата заработной платы	X
• перечисления во внебюджетные государственные фонды	X
• уплата денежных средств в бюджет	X
• авансы выданные	X
• уплата процентов по кредиту	X
• краткосрочные финансовые вложения	X
• прочие платежи	
1.3. Итого приток (отток) денежных средств от текущей деятельности	X
II. Инвестиционная деятельность	
2.1. Приток:	
• выручка от продажи активов долгосрочного характера использования	X
2.2. Отток:	
• приобретение средств долгосрочного использования:	
• основных средств	X
• нематериальных активов	X
• капитальные вложения	X
2.3. Итого приток (отток) денежных средств в результате инвестиционной деятельности	X
III. Финансовая деятельность	
3.1. Приток:	
• полученные ссуды, займы	X
3.2. Отток:	
• возврат полученных ранее кредитов	X
3.3. Итого приток (отток) денежных средств от финансовой деятельности	X

Анализ денежных средств прямым методом дает возможность оценить ликвидность предприятия, так как детально раскрывает движение денежных средств на его счетах и позволяет делать оперативные выводы относительно достаточности средств для платежей по текущим обязательствам, для инвестиционной деятельности и дополнительных выплат. Информация, полученная при использовании данного метода, применяется при прогнозировании денежных потоков. Однако данный метод имеет серьезный недостаток, так как он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах предприятия.

Величина притока денежных средств может существенно отличаться от суммы полученной прибыли. Например, источником увеличения денежных средств может быть не только прибыль, но и заемные средства. Приобретение активов долгосрочного характера не отражается на прибыли, а их реализация меняет финансовый результат. На величину финансового результата оказывают влияние расходы, не сопровождаемые движением денежных средств (амортизация). Увеличение остатков текущих активов приводит к дополнительному оттоку денежных средств, а сокращение — к их притоку. Деятельность предприятия, накапливающего запасы товарно-материальных ценностей, неизбежно сопровождается оттоком денежных средств. Однако до того момента, пока запасы не будут использованы в производстве, величина финансового результата не изменится. Наличие кредиторской задолженности позволяет предприятию использовать запасы, которые еще не оплачены. Следовательно, анализ движения денежных средств, выполненный прямым методом, должен быть дополнен информацией о причинах расхождения размера прибыли и изменения денежных средств. С этой целью проводится анализ движения денежных средств косвенным методом.

Косвенный метод предполагает корректировку чистой прибыли (убытка) для преобразования величины полученного финансового результата в величину чистого денежного потока. Для этой цели определяют влияние изменений каждой статьи актива и пассива бухгалтерского баланса на состояние денежных средств предприятия и его чистой прибыли. Например, прирост краткосрочных обязательств не влечет оттока денежных средств, поэтому его надо прибавить к чистой прибыли, а при уменьшении — вычесть. Сумму чистой прибыли корректируют на изменение статей оборотных средств, т.е. чистую прибыль следует увеличить на уменьшение статей дебиторской задолженности и уменьшить на сумму прироста

выданных авансов и производственных запасов и т.д. В результате корректировки чистой прибыли устанавливается реальный приток (отток) денежных средств от текущей, финансовой и инвестиционной деятельности.

Обобщенная информация о движении денежных средств на основе косвенного метода приведена в табл. 2.12.

Таблица 2.12

Движение денежных средств на предприятии
(косвенный метод)

Показатель	Влияние на прибыль, руб. (+,-)
I. Текущая деятельность	
1.1. Чистая прибыль	(+)
1.2. Начисленный износ	(+)
1.3. Увеличение объема незавершенного производства	(-)
1.4. Увеличение объема готовой продукции	(-)
1.5. Сокращение расходов будущих периодов	(+)
1.6. Увеличение авансов выданных	(-)
1.7. Увеличение дебиторской задолженности	(-)
1.8. Увеличение задолженности поставщикам	(+)
1.9. Увеличение задолженности по расчетам с бюджетом	(+)
1.10. Сокращение задолженности по оплате труда	(-)
1.11. Краткосрочные финансовые вложения	(-)
Итого денежных средств от текущей деятельности	(+, -)
II. Инвестиционная деятельность	
2.1. Поступления от продажи основных средств	(+)
2.2. Приобретение основных средств	(-)
2.3. Приобретение нематериальных активов	(-)
2.4. Капитальные вложения	(-)
Итого денежных средств от инвестиционной деятельности	(+, -)
III. Финансовая деятельность	
3.1. Увеличение задолженности банку	(+)
3.2. Погашение задолженности по полученным займам	(-)
Итого состояние денежных средств от финансовой деятельности	(+, -)
Изменения состояния денежных средств	(+, -)
в том числе:	
денежные средства за предыдущий период	(+, -)
денежные средства за отчетный период	(+, -)

Отчет о движении денежных средств следует дополнить пояснениями, связанными с курсовыми разницеми, с доходами и расходами, отражаемыми в составе внереализационных операций, которые влияют на финансовый результат, но не затрагивают денежных средств.

В ходе анализа движения денежных средств должны быть получены ответы на следующие вопросы.

1. В каком объеме и из каких источников были получены поступившие на предприятие денежные средства, каковы основные направления их использования?
2. Способно ли предприятие в результате своей текущей деятельности обеспечить превышение поступлений денежных средств над платежами и, если да, то насколько стабильно такое превышение?
3. В состоянии ли предприятие расплатиться по своим текущим обязательствам?
4. Достаточно ли полученной предприятием прибыли для обслуживания его текущей деятельности?
5. Достаточно ли собственных средств предприятия для инвестиционной деятельности?
6. Чем объясняются расхождения величины полученной чистой прибыли и наличия денежных средств?

2.6. Общая оценка эффективности использования оборотных средств

Для оценки финансового состояния предприятия необходимо провести анализ, который позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои оборотные средства. Интенсивность использования текущих активов определяется скоростью превращения их в денежную наличность, что, в свою очередь, влияет на ликвидность и платежеспособность предприятия.

От скорости оборота средств зависят:

- размер годового оборота;
- минимально необходимая величина авансированного капитала и связанные с ним выплаты денежных средств (проценты за пользование кредитом банков, дивиденды по акциям);
- потребность в дополнительных источниках финансирования и плата за них;
- сумма затрат, связанных с владением материальными ценностями и их хранением;
- величина уплачиваемых налогов и др.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам следует отнести сферу и масштабы деятельности предприятия, отраслевую принадлежность, характер хозяйственных связей с партнерами, влияние инфляционных процессов.

К внутренним факторам относятся ценовая политика предприятия, структура активов и эффективность стратегии управления ими, методика оценки производственных запасов.

Для измерения оборачиваемости оборотных средств используются следующие показатели: период оборота текущих активов, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент загрузки (закрепления) средств в обороте.

1. Период оборота текущих активов показывает средний срок, за который возвращаются в хозяйственный оборот денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Период оборота текущих активов определяется как частное от деления суммы среднего остатка текущих активов на сумму однодневной выручки за анализируемый период.

Средняя величина текущих активов рассчитывается по балансу по формуле средней арифметической:

$$\overline{ТА} = \frac{ТА_n + ТА_k}{2}, \quad (2.14)$$

где $ТА_n$, $ТА_k$ — величина текущих активов на начало и конец анализируемого периода.

Более точный расчет средней величины оборотных активов за год можно получить по ежемесячным данным о состоянии активов. Тогда средняя величина текущих активов рассчитывается по формуле средней хронологической:

$$\overline{ТА} = \frac{\left(\frac{ТА_1}{2} + ТА + ТА_3 + \dots + ТА_{n-1} + \frac{ТА_n}{2} \right)}{n-1}, \quad (2.15)$$

где $ТА$ — величина текущих активов в n -ом месяце.

Эффектом сокращения периода оборота текущих активов является сумма средств, высвобожденных из оборота (или экономия оборотных средств). В то же время при увеличении периода оборота

наблюдается перерасход оборотных средств, что требует привлечения в оборот дополнительной суммы текущих активов.

Сумма высвобожденных средств из оборота (–) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+) определяется умножением фактической однодневной величины выручки от продажи на изменение продолжительности одного оборота текущих активов по формуле:

$$\pm \Delta \text{ОС}(\text{ТА}) = [T_{\text{об}}(\text{ТА})_1 - T_{\text{об}}(\text{ТА})_0] \cdot \frac{V_{\text{р1}}}{D}, \quad (2.16)$$

где $\Delta \text{ОС}(\text{ТА})$ — экономия (перерасход) оборотных средств за счет изменения периода оборота текущих активов, руб.; $T_{\text{об}}(\text{ТА})_1$; $T_{\text{об}}(\text{ТА})_0$ — продолжительность оборота текущих активов за отчетный и предыдущий периоды соответственно, в днях.

2. Коэффициент оборачиваемости текущих активов представляет собой количество оборотов, которые совершают оборотные средства за анализируемый период. Показатель рассчитывается делением количества дней за расчетный период на продолжительность одного оборота оборотных средств.

Рост коэффициента оборачиваемости текущих активов свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств, что отражается на приросте суммы прибыли от продажи продукции (см. формулу (2.6)).

3. Коэффициент загрузки (закрепления) средств в обороте характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на один рубль выручки от продажи продукции. Повышение значения данного коэффициента приводит к перерасходу оборотных средств, снижение — к экономии.

Общая сумма экономии оборотных средств ($\mathcal{E}_{\text{ос}}$) за счет снижения уровня коэффициента загрузки средств в обороте определяется по формуле, руб.:

$$\mathcal{E}_{\text{ос}} = V_{\text{р1}} \cdot \Delta K_3, \quad (2.17)$$

где $V_{\text{р1}}$ — выручка за отчетный период, руб.; ΔK_3 — абсолютное снижение коэффициента загрузки средств в обороте за отчетный период (K_{31}) в сравнении с предыдущим периодом (K_{30}); $\Delta K_3 = K_{31} - K_{30}$.

Формализованный расчет показателей оборачиваемости текущих активов приведен в табл. 2.13.

Таблица 2.13

Алгоритм расчета показателей оборачиваемости текущих активов

Показатель	Условное обозначение	Формула расчета показателя
1. Период оборота текущих активов, в днях	$T_{об}(ТА)$	$T_{об}(ТА) = \frac{\overline{ТА} \cdot Д}{В_p}$
2. Коэффициент оборачиваемости текущих активов, раз	$K_{об}(ТА)$	$K_{об}(ТА) = \frac{Д}{T_{об}(ТА)}$
3. Коэффициент загрузки текущих активов в обороте	$K_z(ТА)$	$K_z(ТА) = \frac{\overline{ТА}}{В_p}$

Условное обозначение: $\overline{ТА}$ — средняя величина текущих активов, руб.

Анализ оборачиваемости текущих активов рассмотрим на примере данных бухгалтерской отчетности (прил. 1, 2) в табл. 2.14.

Таблица 2.14

Расчет показателей оборачиваемости текущих активов

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
1. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	25 852	34 374	+8 522
2. Средняя сумма текущих активов, тыс. руб.	11 326 (10854 + 11798) : 2	14 819,5 (11798 + 17841) : 2	+3 493,5
3. Период оборота текущих активов, дней	157,7 (11 326 · 360 : 25852)	155,2 (14 819,5 · 360 : 34 374)	-2,5
4. Коэффициент оборачиваемости, раз	2,28 (360 : 157,7)	2,32 (360 : 155,2)	+0,04
5. Коэффициент загрузки средств в обороте	0,44 (11 326 : 25 852)	0,43 (14 819,5 : 34 374)	-0,01

Как следует из данных табл. 2.14, в отчетном году период оборота текущих активов составил 155,2 дня, по сравнению с прошлым годом он сократился на 2,5 дня. Это привело к незначительному изменению коэффициента оборачиваемости и коэффициента загрузки средств в обороте. В отчетном году коэффициент загрузки средств в обороте составил 43 коп. на один рубль выручки от продажи продукции, а в предыдущем году — 44 коп.

Следовательно, средства, вложенные в текущие активы, проходят полный цикл и снова принимают денежную форму через 155,2 дня, т.е. на 2,5 дня быстрее, чем в предыдущем году. В результате ускорения оборачиваемости текущих активов относительная сумма средств, высвобожденных из хозяйственного оборота, составила 238,7 тыс. руб. $(2,5 \cdot 34\,374 : 360)$ за один оборот и 553,8 тыс. руб. $(238,7 \cdot 2,32)$ — за год.

Сумма прибыли вследствие ускорения оборачиваемости оборотных средств увеличилась на 63,2 тыс. руб. $[3604 \cdot (2,32 - 2,28) : 2,28]$.

Сумма экономии оборотных средств, полученная от снижения коэффициента загрузки средств в обороте в отчетном году по сравнению с предыдущим годом, составила 343 740 руб. $(0,01 \cdot 34 \cdot 374\,000)$.

Для выяснения причин изменения оборачиваемости оборотных средств следует использовать факторный анализ.

2.6.1. Факторный анализ оборачиваемости оборотных средств

Методика факторного анализа оборачиваемости оборотных средств заключается в оценке влияния факторов на изменение продолжительности одного оборота.

К факторам первого порядка относятся изменение выручки от продажи продукции и изменение средней стоимости текущих активов.

В основе факторного анализа используется прием цепных подстановок, или последовательного изолирования факторов.

Условным показателем (подстановкой) будет продолжительность оборота при средних остатках текущих активов за предыдущий период и выручке от продажи за отчетный период.

Рост выручки от продажи продукции — количественный фактор, который влияет на ускорение оборачиваемости текущих активов. Рост стоимости текущих активов, являясь качественным фактором, при неизменной выручке от продажи оказывает противоположное влияние, т.е. приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств. Суммируя значения факторов, устанавливают их общее влияние на изменение продолжительности одного оборота текущих активов.

Как показали результаты анализа оборачиваемости текущих активов (см. табл. 2.14), период оборота оборотных средств в отчетном году по сравнению с прошлым годом сократился на 2,5 дня. С помощью факторного анализа определим влияние факторов на изменение оборачиваемости текущих активов. Пример расчета факторов приведен в табл. 2.15.

Результаты факторного анализа показали, что увеличение выручки от продажи продукции способствовало ускорению оборачиваемости оборотных средств на 39,1 дня. Повышение суммы среднегодовых остатков текущих активов отразилось на замедлении оборачиваемости оборотных средств на 36,6 дня.

Опережающие темпы роста выручки от продажи продукции — 133% ($34\,374 : 25\,852 \cdot 100\%$) по сравнению с темпами роста среднегодовых остатков текущих активов — 130,8% ($14\,819,5 : 11\,326 \cdot 100\%$) оказали положительное влияние на продолжительность одного оборота хозяйственных средств, сократив период оборота на 2,5 дня. Ускорение оборачиваемости привело, в свою очередь, к притоку денежных средств и отразилось на относительном высвобождении хозяйственных средств из оборота.

Отдельные виды активов предприятия имеют разную скорость оборота. Для выявления причин изменения общей оборачиваемости текущих активов следует проанализировать динамику показателей оборачиваемости оборотных средств по стадиям кругооборота. Это позволит установить, на каких стадиях произошло ускорение или замедление движения средств, т.е. с какой скоростью каждый элемент оборотных средств переходит из одной функциональной формы в другую.

Оборотные средства, обеспечивая непрерывность производственно-коммерческого процесса, проходят три стадии кругооборота: заготовительную, производственную, снабженческую.

На первой стадии денежные средства используются для приобретения запасов сырья, материалов, топлива и других ресурсов, необходимых для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг. В результате оборотный капитал из денежной формы переходит в производственную (предметы труда или товары).

На стадии производства ресурсы превращаются в продукцию, работы и услуги. Результатом этой стадии является переход оборотного капитала из производственной формы в товарную.

На стадии реализации оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. Размеры первоначальной суммы денег отличаются от выручки от продажи продукции на величину полученного финансового результата (прибыли или убытка).

Следовательно, покупки приводят к увеличению производственных запасов; производство ведет к росту готовой продукции; реализация ведет к росту денежных средств в кассе и на расчетном счете и увеличению дебиторской задолженности. Этот цикл операций многократно повторяется и в итоге сводится к денежным поступлениям и денежным платежам.

Таблица 2.15

Факторный анализ оборачиваемости текущих активов

Фактор	Условное обозначение	Формула расчета	Расчет фактора
1. Период оборота при условии средней суммы текущих активов за предыдущий период (\overline{TA}_0); выручки от продажи за отчетный период (Bp_1), в днях	$\Delta T_{об}^*$	$T_{об}^* = \overline{TA}_0 \cdot \frac{Bp_1}{D}$	$11326 \cdot 360 : 34\,374 = 118,6$
2. Влияние изменения выручки от продажи на период оборота, в днях	$T_{об}(Bp)$	$T_{об}(Bp) = T_{об}^* - T_{об0}$	$118,6 - 157,7 = -39,1$
3. Влияние изменения средней суммы текущих активов на период оборота, в днях	$T_{об}(TA)$	$T_{об}(\overline{TA}) = T_{об1} - T_{об}^*$	$155,2 - 118,6 = + 36,6$
4. Сводка факторов, в днях	$\Delta T_{об}$	$\Delta T_{об} = T_{об}(Bp) + T_{об}(TA)$	$-39,1 + 36,6 = -2,5$

Период времени, в течение которого совершается оборот денежных средств, представляет собой длительность производственно-коммерческого цикла. Этот период времени складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции. На продолжительность этого периода влияют:

- период кредитования предприятия поставщиками;
- период кредитования предприятием покупателей;
- период нахождения сырья и материалов в запасах;
- период производства и хранения готовой продукции на складе.

Элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство.

Часть оборотного капитала постоянно находится в сфере производства (производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов), а другая часть — в сфере обращения (готовая продукция на складе и отгруженная продукция, дебиторская задолженность, ценные бумаги, денежные средства). Поэтому состав и размер оборотного капитала предприятия обусловлены не только потребностями производства, но и потребностями обращения.

При расчете частных показателей оборачиваемости, характеризующих интенсивность использования оборотных средств на отдельных стадиях кругооборота, в качестве оборота вместо выручки от продажи может приниматься:

- по производственным запасам — расход их на производство;
- по производственным затратам — товарная продукция в оценке по себестоимости;
- по готовой продукции — отгрузка продукции по себестоимости;
- по товарам отгруженным — реализация по себестоимости.

При исчислении средних остатков следует сгруппировать отдельные статьи баланса:

- сумму производственных запасов (сырья и материалов) дополнить величиной налога на добавленную стоимость;
- сумму затрат в незавершенное производство увеличить на сумму расходов будущих периодов;
- денежные средства увеличить на величину финансовых вложений.

Исходная информация и результаты расчетов факторов, влияющих на оборачиваемость отдельных видов активов, приведены в табл. 2.16.

Для расчета показателей оборачиваемости средние остатки отдельных видов текущих активов нужно разделить на однодневный оборот. В качестве оборота использована выручка от продажи продукции за отчетный и предыдущий периоды. Результаты факторного анализа получены посредством последовательного изолирования факторов (методом цепных подстановок). Условным показателем является продолжительность оборота в днях при средних остатках за предыдущий период и объеме реализации за отчетный период.

Как показывают данные табл. 2.16, в отчетном периоде в сравнении с предыдущим оборачиваемость средств в сфере производства замедлилась на три дня, а в сфере обращения ускорилась на 5,5 дня. Основной причиной замедления явился рост средних

остатков производственных запасов и затрат. Наибольшее ускорение оборачиваемости средств в сфере обращения наблюдалось по отгруженным товарам (на 2,9 дня) и расчетам с дебиторами (на 1,8 дня), но дебиторская задолженность имеет наибольший период оборота по сравнению с другими видами оборотных средств и оказывает существенное влияние на общий уровень оборачиваемости текущих активов.

Рост объема реализации в целом оказал положительное влияние на продолжительность оборота, однако его темпы в ряде случаев были ниже темпов роста остатков оборотных средств.

Факторами ускорения оборачиваемости оборотных средств являются:

- оптимизация производственных запасов;
- эффективное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов;
- сокращение длительности производственного цикла;
- сокращение сроков пребывания оборотных средств в остатках готовой продукции и в расчетах.

Таблица 2.16

Анализ оборачиваемости элементов оборотных средств

Виды и группы оборотных средств	Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.		Выручка от продажи, тыс. руб.		Продолжительность оборота, дни			Изменение продолжительности оборота		
	предыдущий период	отчетный период	предыдущий период	отчетный период	предыдущий период	условная	отчетный период	всего (гр. 8 - гр. 6)	в том числе за счет	
									суммы оборота (гр. 7 - гр. 6)	средних остатков (гр. 8 - гр. 7)
Производственные запасы сырья	2 464,5	3 503,5	25 852	34 374	34,3	25,8	36,7	2,4	-8,5	+10,9
Незавершенное производство	1 337,5	1 833,5	25 852	34 374	18,6	14	19,2	0,6	-4,6	+5,2
Итого в сфере производства	3 802	5 337	25 852	34 374	52,9	39,8	55,9	3,0	-13,1	+16,1
Готовая продукция	1 208	1 549,5	25 852	34 374	16,8	12,6	16,2	-0,6	-4,2	+3,6
Товары отгруженные	973,5	1 022,5	25 852	34 374	13,6	10,2	10,7	-2,9	-3,4	+0,5

Виды и группы оборотных средств	Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.		Выручка от продажи, тыс. руб.		Продолжительность оборота, дни			Изменение продолжительности оборота		
	предыдущий период	отчетный период	предыдущий период	отчетный период	предыдущий период	условная	отчетный период	всего (гр. 8 – гр. 6)	в том числе за счет	
									суммы оборота (гр. 7 – гр. 6)	средних остатков (гр. 8 – гр. 7)
Расчеты с дебиторами	4531	5857,5	25 852	34 374	63,1	47,5	61,3	-1,8	-15,6	+13,8
Денежные средства и финансовые вложения	811,5	1053	25 852	34 374	11,3	8,5	11,1	-0,2	-2,8	+2,6
Итого в сфере обращения	7 524	9 482,5	25 852	34 374	104,8	78,8	99,3	-5,5	-26,0	+20,5
Всего	11 326	14 819,5	25 852	34 374	157,7	118,6	155,2	-2,5	-39,1	+36,6

Поясним на примере.

Допустим, предполагается сократить средний срок погашения дебиторской задолженности на 15 дней за счет предоставления покупателям льготных условий при досрочной оплате. Тогда средние остатки дебиторской задолженности составят 4420,8 тыс. руб. $[(61,3 - 15) \cdot 34\,374 : 360]$.

Сокращение срока расчетов покупателей на 15 дней позволит предприятию свободно использовать в обороте дополнительные средства в размере 1436,7 тыс. руб. $(5857,5 - 4420,8)$, которые получены в результате притока денежных средств за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности.

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота. Это позволяет предприятию обходиться меньшей суммой средств для обеспечения выпуска и реализации продукции или при том же объеме оборотных средств увеличить объем производимой продукции. Приток денежных средств вследствие ускорения оборачиваемости текущих активов способствует увеличению объема финансирования.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Анализ динамики состава и структуры источников средств

Образование предприятия как юридического лица предполагает наличие финансовых ресурсов для приобретения необходимого имущества и осуществления производственно-хозяйственной деятельности. Причины увеличения или уменьшения имущества предприятия устанавливаются, изучая изменения в составе источников его образования. Поступление, приобретение, создание имущества может осуществляться за счет собственных и заемных средств, характеристика которых отражена в пассиве бухгалтерского баланса.

Источниками собственных средств предприятия являются уставный капитал, добавочный капитал, переоценка внеоборотных активов, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). Увеличение суммы собственных средств за счет любого из перечисленных источников (кроме непокрытого убытка) способствует усилению финансовой устойчивости предприятия. Величина непокрытого убытка уменьшает общую величину собственного капитала предприятия.

К источникам заемных средств относятся долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

Долгосрочные кредиты и займы (на срок свыше одного года) выдаются, как правило, на затраты по техническому переоснащению и улучшению организации производства, на механизацию и внедрение новой техники, под прирост оборотных средств, на выкуп имущества и другие целевые программы. Такого рода ссуды должны окупаться на основе дополнительной экономии или прибыли, полученной от технического перевооружения и совершенствования организации производства, модернизации оборудования и улучшения технологии.

Краткосрочные кредиты и займы используются для формирования оборотных средств предприятия. Оптимальным сроком таких ссуд является время оборота средств в кредитуемых хозяйственных процессах (но не более одного года).

Кредиторская задолженность возникает, как правило, вследствие существующей системы расчетов между предприятиями, когда долг одного предприятия другому погашается по истечении определенного периода.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия содействует временному улучшению финансового состояния при условии, что средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В то же время, если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, его финансовое положение будет неустойчивым. Появление просроченной кредиторской задолженности приводит к выплате штрафов, применению санкций и ухудшению финансового положения.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Собственный капитал является основой независимости предприятия. Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него. Свободные средства лучше направить в другую область для получения дополнительного дохода.

В мировой практике считается целесообразным приобретать оборотные материальные средства за счет краткосрочных кредитов, так как оборотные средства должны приносить больший доход, чем плата за кредит. Предприятия, как правило, заинтересованы в привлечении заемных средств. Получив заемные средства под меньший процент, чем рентабельность предприятия, можно расширить производство, повысить доходность собственного капитала.

Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

Анализ источников финансирования предприятия включает в себя следующие этапы:

- 1) анализ состава, структуры, динамики собственных и заемных источников средств;
- 2) анализ кредиторской задолженности, определение периода оборота расчетов с кредиторами;
- 3) сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженностей;

- 4) расчет длительности финансового цикла;
- 5) анализ финансовой устойчивости предприятия.

В процессе анализа пассива баланса предприятия следует изучить изменения в его составе, структуре и дать им оценку, что показано в табл. 3.1. Как видно из данной таблицы, возрастание стоимости имущества предприятия за отчетный период на 11 308 тыс. руб. (44,7%) обусловлено увеличением собственных средств на 6128 тыс. руб. (43,8%) и заемных средств — на 5180 тыс. руб. (45,7%). Из этого следует, что увеличение объема финансирования деятельности предприятия на 45,8% ($5180 : 11308 \cdot 100$) обеспечено заемными источниками и на 54,2% ($6128 : 11308 \cdot 100$) — собственным капиталом.

Таблица 3.1

Анализ динамики состава и структуры источников средств предприятия

Источник средств	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в %
Источники средств, всего из них:	25 317	100	36 625	100	11 308	44,7
1. Собственный капитал, в том числе:	13 973	55,2	20 101	54,9	6 128	43,8
1.1. Уставный капитал	826	3,3	826	2,2	0	0
1.2. Добавочный капитал	11 753	46,4	15 004	41,0	3 251	27,7
1.3. Резервный капитал	186	0,7	186	0,5	0	0
1.4. Нераспределенная прибыль	1 208	4,8	4 085	11,2	2 877	238,2
2. Заемный капитал, в том числе:	11 344	44,8	16 524	45,1	5 180	45,7
2.1. Долгосрочные обязательства	0	0	600	1,6	600	100
2.2. Краткосрочные кредиты и займы	2 600	10,3	4 200	11,5	1 600	61,5
2.3. Кредиторская задолженность	8 744	34,5	11 724	32,0	2 980	34,1

Рост собственных источников средств произошел за счет увеличения добавочного капитала на 3251 тыс. руб. (27,7%) и суммы нераспределенной прибыли на 2877 тыс. руб., или в 3,4 раза.

Абсолютный прирост собственных средств, связанный с увеличением объема производства продукции, положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Это укрепляет экономическую самостоятельность и финансовую устойчивость, следовательно, повышает надежность предприятия как хозяйственного партнера. Однако доля собственного капитала в общем объеме финансирования снизилась с 55,2 до 54,9% в отчетном году, т.е. на 0,3 процентного пункта. Удельный вес заемного капитала соответственно повысился с 44,8 до 45,1%. Это объясняется более быстрыми темпами роста заемных источников средств (145,7%) по сравнению с собственными (143,8%).

Заемный капитал представлен долгосрочными и краткосрочными банковскими кредитами, и кредиторской задолженностью. В отчетном году наблюдается тенденция увеличения заемного капитала по всем позициям. Долгосрочные банковские кредиты были привлечены на сумму 600 тыс. руб.; удельный вес их в общем объеме заемных источников финансирования составил 3,6% ($600 : 16524 \cdot 100$). Краткосрочные кредиты и займы увеличились за отчетный период на 1600 тыс. руб. (61,5%), удельный вес их в общей сумме привлеченных средств составил 25,4% ($4200 : 16524 \cdot 100$).

Структура источников финансирования приведена на рис. 3.1.

Главным источником внешнего финансирования является кредиторская задолженность, абсолютная сумма которой возросла на 2980 тыс. руб. (34,1%). Ее удельный вес в общей сумме капитала составил 32%, а в сумме заемных источников — 71% ($11724 : 16524 \cdot 100$). Поскольку преимущественная доля в формировании заемных источников финансирования принадлежит кредиторской задолженности, целесообразно изучить ее состав и структуру, произошедшие изменения.

Как свидетельствуют данные табл. 3.2, на предприятии наблюдается тенденция увеличения кредиторской задолженности по всем видам расчетов. Более половины объема кредиторской задолженности (52,3%) составляют обязательства перед поставщиками за товары, работы и услуги. Сумма этих долгов возросла по сравнению с предыдущим периодом на 1603 тыс. руб., или почти в 1,4 раза. Сумма полученных авансов увеличилась на 422 тыс. руб., что составило 35,5%. Возросла задолженность бюджету на 358 тыс. руб. (33%), по оплате труда — на 288 тыс. руб. (28,4%), государственным внебюджетным фондам — на 242 тыс. руб. (33,7%). Сумма счетов к оплате с прочими кредиторами увеличилась на 67 тыс. руб., или 31,7%.

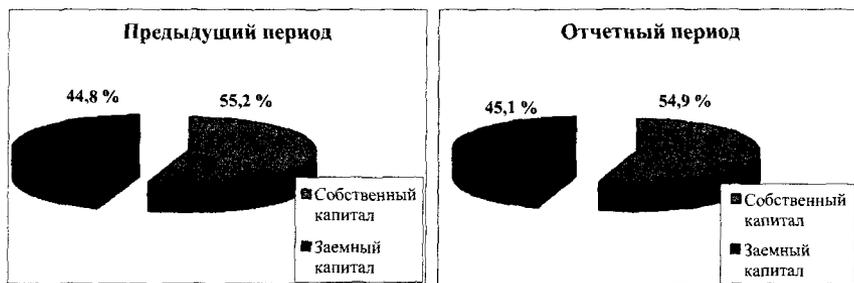


Рис. 3.1. Структура источников финансирования предприятия, %

Таблица 3.2

Показатели динамики состава и структуры кредиторской задолженности

Вид кредиторской задолженности	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение за период (+, -)	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в %
Кредиторская задолженность, всего, в том числе:	8 744	100	11 724	100	2 980	34,1
1. Перед поставщиками и подрядчиками	4 529	51,8	6 132	52,3	1 603	35,4
2. По оплате труда	1 014	11,6	1 302	11,1	288	28,4
3. Перед государственными внебюджетными фондами	717	8,2	959	8,2	242	33,7
4. Перед бюджетом	1 084	12,4	1 442	12,3	358	33,0
5. По авансам полученным	1 189	13,6	1 611	13,7	422	35,5
6. С прочими кредиторами	211	2,4	278	2,4	67	31,7

Наибольшие темпы прироста кредиторской задолженности имели место по авансам, полученным от хозяйственных партнеров, (35,5%) и по расчетам с поставщиками материально-технических ценностей (35,4%). Причем темпы прироста данных обязательств опережали темпы прироста всей кредиторской задолженности (34,1%).

В процессе анализа кредиторской задолженности необходимо изучить давность ее появления, частоту и причину образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету; установить сумму выплаченных санкций за просрочку платежей.

Для оценки состояния расчетов с кредиторами ведут ежемесячный учет кредиторской задолженности по срокам оплаты обязательств. На основании данных аналитического учета расчетов с поставщиками изучают остаток обязательств на конец отчетного периода, в том числе по срокам образования: срок оплаты не наступил, не оплаченные в срок от одного дня до одного месяца, от одного до трех месяцев, от трех месяцев до шести месяцев и более полугода.

Особое внимание следует уделить изменению задолженности, срок погашения которой составляет от трех месяцев и более. Неплатежи предприятия свидетельствуют о серьезных финансовых затруднениях, связанных с дефицитом денежных средств. Поэтому при анализе следует установить причины неплатежей.

Безусловно, любой факт просроченной задолженности следует рассматривать как негативный. Тем не менее в составе обязательств любого предприятия условно можно выделить задолженность срочную и «спокойную». Например, обязательства перед бюджетом для любого предприятия — срочные, тогда как полученные от покупателей авансы — это чаще всего «спокойная» задолженность. Поэтому же признаку к срочной задолженности следует отнести обязательства перед банком по полученной ссуде, а также перед государственными внебюджетными фондами.

На ликвидность предприятия значительное влияние оказывает срок предоставления кредита. Средний период предоставления кредита может быть исчислен по формуле:

$$T_{об}(КЗ) = \overline{КЗ} \cdot \frac{B_p}{D}, \quad (3.1)$$

где $T_{об}(КЗ)$ — продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни; $\overline{КЗ}$ — средний остаток кредиторской задолженности, определяемый на начало ($КЗ_n$) и конец ($КЗ_k$) анализируемого периода: $\overline{КЗ} = (КЗ_n + КЗ_k) : 2$.

Для получения более точных расчетов вместо выручки от продажи используется показатель, характеризующий сумму оборота, под которой понимается величина дебетового оборота за анализируемый период по счетам обязательств (60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 64 «Расчеты по авансам полученным», 90 «Краткосрочные кредиты банков» и др.).

Если срок погашения товарного кредита сокращается, платежеспособность предприятия будет зависеть от того, каким образом оно строило в текущем периоде взаиморасчеты со своими должниками (дебиторами).

Таким образом, кредиторская задолженность не только используется в обороте предприятия в качестве временного источника финансирования, одновременно она является источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому в процессе анализа необходимо сравнить сумму и оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей. Если первая превышает вторую, то это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность.

3.2. Сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженностей

Как было выяснено ранее, производственно-хозяйственная деятельность предприятия связана с приобретением сырья и материалов, других запасов, потреблением разного рода услуг, а также с реализацией своей продукции и выполнением отдельных работ. Если расчеты за продукцию или оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков и подрядчиков. В то же время само предприятие выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиков в части выданных им авансов под предстоящую поставку продукции. В этих условиях необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей.

Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и может привести в дальнейшем к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банков и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Следовательно, от того, насколько соответствуют предоставленные и полученные объемы кредитования, зависит финансовое благополучие предприятия. Для сравнения сумм дебиторской и кредиторской задолженностей и темпов их роста за отчетный период используются данные бухгалтерского баланса (прил. 1), представленные в графической интерпретации на рис. 3.2 и 3.3.

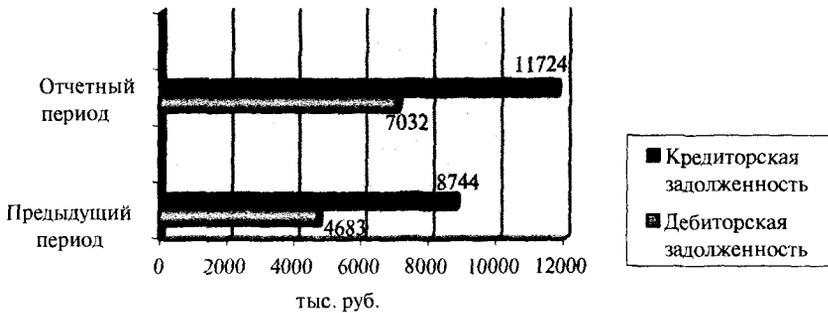


Рис. 3.2. Динамика дебиторской и кредиторской задолженностей, руб.



Рис. 3.3. Темп роста дебиторской и кредиторской задолженностей, %

Как видно из графика рис. 3.2, сумма кредиторской задолженности превысила величину дебиторской задолженности в 1,87 раза (8744:4683) в предыдущем периоде и в 1,67 раза (11724:7032) — в отчетном периоде. Темп роста дебиторской задолженности опережал темп роста кредиторской задолженности (см. рис. 3.3), что отразилось на снижении уровня коэффициента соотношения кредиторской задолженности с дебиторской. Рекомендуемое значение для данного коэффициента — 1,2, т.е. на один рубль дебиторской задолженности приходится 1,2 руб. кредиторской. В нашем примере зависимость от кредиторов в отчетном году снизилась, но по-прежнему достаточно велика.

Рассмотрим отдельные виды расчетов с дебиторами и кредиторами и их соотношения за отчетный период в табл. 3.3.

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей (за отчетный период), тыс. руб.

Расчет	Дебиторская задолжен-ность	Кредиторская задолжен-ность	Превышение задолженности	
			дебиторской	кредиторской
1. С покупателями или поставщиками	5822	6132	—	310
2. По векселям	—	—	—	—
3. По авансам	761	1611	—	850
4. С бюджетом	—	1 442	—	1 442
5. По оплате труда	—	1 302	—	1 302
6. С государственными внебюджетными фондами	—	959	—	959
7. С прочими	449	278	171	—
Итого	7 032	11 724	171	4 863

Проанализировав данные табл. 3.3, можно сделать следующие выводы.

В отчетном году сумма кредиторской задолженности превысила сумму дебиторской задолженности на 4692 тыс. руб. (4863 – 171), т.е. на один рубль дебиторской задолженности приходится 1,67 рубля кредиторской задолженности (11724 : 7032).

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской произошло почти по всем позициям, за исключением расчетов с прочими покупателями и заказчиками. В последнем случае превышение дебиторской задолженности над задолженностью перед прочими кредиторами составило 171 тыс. руб.

Расчеты с поставщиками материально-технических ресурсов и покупателями готовой продукции занимают наибольший удельный вес в составе дебиторской и кредиторской задолженностей и могут быть результатом взаимных неплатежей. В два раза увеличилась сумма авансов, полученных от кредиторов, по сравнению с суммой авансов, выданных дебиторам.

Важно подчеркнуть, что предприятие активно использует стратегию товарных ссуд, реализуя потребителям свою продукцию с рассрочкой в платежах, а также использует беспроцентные заемные средства для приобретения производственных запасов и осуществления иных расчетов.

Методика анализа оборачиваемости кредиторской задолженности аналогична методике анализа оборачиваемости дебиторской задолженности.

Сравнительный анализ показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей рассмотрим на примере данных табл. 3.4.

Таблица 3.4

**Сравнительный анализ оборачиваемост и дебиторской
и кредиторской задолженностей**

Показатель	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Результат сравнения (+, -)
1. Остатки, тыс. руб.: на начало периода	4 683	8 744	4 061
на конец периода	7 032	11 724	4 692
2. Средние остатки	5 857,5	10 234	4 376,5
3. Период оборота, дни	61,3	107,2	45,9
4. Оборачиваемость, обороты	5,9	3,4	-2,5

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженностей позволяет сделать следующий вывод: период погашения кредиторской задолженности на 45,9 дня больше, чем дебиторской задолженности. Причина этого в более низкой скорости обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской. Такая ситуация может рассматриваться положительно, так как обеспечивает дополнительный приток денежных средств, но только в том случае, если невелика доля просроченных платежей. В противном случае дефицит платежных средств при условии наступления сроков погашения долговых обязательств может привести к дальнейшему росту кредиторской задолженности и в конечном итоге к неплатежеспособности предприятия.

Для улучшения финансового состояния предприятия следует следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.

Используя показатели оборачиваемости, можно установить длительность операционного и финансового циклов.

Операционный цикл (ОЦ) характеризует общее время (в днях), в течение которого финансовые ресурсы мобилизованы в запасах ($T_{об}$ (З)) и дебиторской задолженности ($T_{об}$ (ДЗ)):

$$\text{ОЦ} = T_{\text{об}}(З) + T_{\text{об}}(ДЗ). \quad (3.2)$$

Длительность финансового цикла характеризует время между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей, т.е. показывает время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота.

Длительность финансового цикла (**ФЦ**) (в днях) определяется уменьшением длительности операционного цикла на период оборота кредиторской задолженности ($T_{\text{об}}(КЗ)$) по формуле:

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - T_{\text{об}}(КЗ). \quad (3.3)$$

Для определения длительности цикла необходимы данные не только бухгалтерского баланса, но и оборотной ведомости, в которой отражается информация о поступлении производственных запасов, в том числе на условиях предоплаты, суммы погашенных обязательств поставщиков, фактические затраты на производство продукции и т.д.

Если внешний аналитик располагает лишь данными бухгалтерского баланса, можно получить результат с определенной долей условности:

$$\text{ОЦ} = 94,5 + 61,3 = 155,8 \text{ дня};$$

$$\text{ФЦ} = 155,8 - 107,2 = 48,6 \text{ дня}.$$

Из полученных данных следует, что длительность операционного цикла предприятия равна 155,8 дня. При этом в течение 107,2 дней производственная деятельность осуществлялась за счет капитала поставщиков (кредиторов), а в течение 48,6 дня — за счет иных источников. Такими источниками, как правило, являются собственные средства предприятия, а также краткосрочные кредиты банков.

Необходимо отметить, что увеличение остатков текущих активов, так же, как и ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности, сопровождается оттоком денежных средств.

Ускорение оборачиваемости запасов, средств в расчетах и других текущих активов, а также увеличение периода погашения краткосрочных обязательств связаны с притоком денежных средств.

Поясним на примере.

Допустим, в предстоящем периоде срок погашения кредиторской задолженности сократится на десять дней. Величина остатков кредиторской задолженности составит 9281 тыс. руб. $[(107,2 - 10) \cdot$

34 374 : 360] вместо 10 234 тыс. руб. в отчетном периоде. Сумма 953 тыс. руб. (10234–9281) — это дополнительный отток денежных средств, связанный с сокращением срока кредитования на десять дней. Таким образом, уменьшение срока кредитования не только увеличивает величину оттока денежных средств, но также характеризует сокращение объема финансирования.

3.3. Анализ финансовой устойчивости предприятия

3.3.1. Понятие и задачи анализа финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется финансовой независимостью от внешних заемных источников, способностью предприятия маневрировать финансовыми ресурсами, наличием необходимой суммы собственных средств для обеспечения основных видов деятельности.

Как известно, каждый вид имущества предприятия имеет свой источник финансирования. Источником финансирования внеоборотных активов, как правило, является собственный капитал и долгосрочные заемные средства. Чем больше доля собственных средств, вложенных в долгосрочные активы, тем устойчивее финансовое состояние предприятия.

Текущие активы образуются за счет собственного капитала и за счет краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности. Если оборотные активы наполовину сформированы за счет собственного капитала, а наполовину — за счет заемного, обеспечивается гарантия погашения внешнего долга.

Если предприятие испытывает недостаток собственных средств, необходимых для приобретения запасов, покрытия затрат и осуществления других расходов, связанных с организацией непрерывного производственно-коммерческого процесса, оно вынуждено привлекать заемный капитал, усиливая финансовую зависимость от кредиторов и иных внешних источников финансирования.

Финансовая устойчивость характеризуется состоянием счетов предприятия, гарантирующим его постоянную платежеспособность. Высокая финансовая зависимость может привести к потере платежеспособности предприятия. Поэтому оценка финансовой устойчивости является важной задачей финансового анализа.

Задачами анализа финансовой устойчивости являются:

- расчет и анализ финансовых коэффициентов, характеризующих состояние общей финансовой устойчивости;

- расчет суммы собственных оборотных средств и выявление факторов, влияющих на ее динамику;
- оценка финансовой устойчивости в части формирования запасов и затрат, всех оборотных активов;
- определение типа финансовой устойчивости;
- разработка мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Устойчивость финансового состояния предприятия оценивается системой абсолютных и относительных показателей на основе соотношения заемных и собственных источников средств.

3.3.2. Расчет коэффициентов общей финансовой устойчивости

Общую финансовую устойчивость предприятия характеризуют относительные показатели: коэффициент автономии, коэффициент концентрации заемного капитала, коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в изучении их динамики за отчетный и предыдущий периоды и сравнении значений с нормативными величинами.

Формализованный расчет коэффициентов общей финансовой устойчивости приведен в табл. 3.5.

1. Коэффициент автономии (или коэффициент концентрации собственного капитала) показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств, вложенных в имущество предприятия.

Финансовое положение предприятия можно считать устойчивым, если значение коэффициента не менее 0,5, т.е. половина имущества должна быть сформирована за счет собственных источников финансирования, а вторая половина — за счет заемных [41; 77]. Такое значение показателя дает основание предполагать, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами.

Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой прочности предприятия, его стабильности и независимости от внешних кредиторов, повышает гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяет возможности привлечения средств со стороны.

2. Коэффициент концентрации заемного капитала характеризует долю долга в общей сумме капитала. Чем выше эта доля, тем больше зависимость предприятия от внешних источников финансирования. Общая финансовая устойчивость наступает при значении коэффициента не более 0,5.

Коэффициент автономии и коэффициент концентрации заемного капитала в сумме равны единице: $K_a + K_{зк} = 1$.

Изменение доли заемного и собственного капитала в общем капитале может быть по-разному оценено с точки зрения предприятия и внешних субъектов анализа. Например, для банка предпочтительнее более высокий удельный вес собственных средств, так как в этом случае уменьшается финансовый риск. Предприятия могут быть заинтересованы в большем привлечении заемных источников, если доход от использования собственных средств выше уровня процентных ставок.

3. Коэффициент соотношения заемных средств к собственным средствам определяется как частное от деления величины обязательств предприятия на величину собственного капитала. Коэффициент показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на один рубль вложенных в активы собственных источников финансирования. Увеличение значения коэффициента за отчетный период свидетельствует об усилении зависимости предприятия от привлечения заемных источников и снижении его финансовой устойчивости. Нормальное ограничение для коэффициента соотношения заемных источников к собственным равно или менее 1 [41;77].

Если значение данного коэффициента превышает единицу, то это указывает на потерю финансовой устойчивости. Однако при высокой оборачиваемости производственных запасов и дебиторской задолженности критическое значение коэффициента может быть выше единицы.

Таблица 3.5

Алгоритм расчета показателей общей финансовой устойчивости (в долях единицы)

Показатель	Условное обозначение	Формула расчета	Рекомендуемое значение
1. Коэффициент автономии	K_a	$K_a = \frac{СК}{ВБ}$	$\geq 0,5$
2. Коэффициент концентрации заемного капитала	$K_{зк}$	$K_{зк} = \frac{ЗК}{ВБ}$	$\leq 0,5$
3. Коэффициент соотношения заемных средств к собственным	$K_{з/с}$	$K_{з/с} = \frac{ЗК}{СК}$	≤ 1

Условные обозначения: СК — собственный капитал, руб.; ЗК — заемный капитал, руб.; ВБ — валюта баланса (СК + ЗК), руб.

Отношение заемного капитала к собственному представляет собой так называемое плечо финансового рычага. Если сумма собственного капитала равна сумме заемного, плечо финансового рычага будет равно единице. Если плечо финансового рычага повышается (в результате повышения доли заемного капитала), следует установить влияние привлечения заемных средств на рост прибыльности собственного капитала.

Эффект финансового рычага возникает из-за разницы в уровне процентной ставки и прибыльности собственного капитала, а также в результате воздействия плеча финансового рычага.

В связи с тем что предприятие уплачивает налог на прибыль, принимается в расчет не весь эффект от разности между процентной ставкой и прибыльностью собственных средств, а лишь его часть, например, 80%.

Расчет можно сделать по следующей формуле:

$$\Delta_{\text{фр}} = 0,80(R_{\text{ск}} - K_{\text{п}}) \cdot П_{\text{фр}}, \quad (3.4)$$

где $\Delta_{\text{фр}}$ — эффект финансового рычага, %; $R_{\text{ск}}$ — рентабельность собственного капитала, %; $K_{\text{п}}$ — процентная ставка по кредиту, %; $П_{\text{фр}}$ — плечо финансового рычага.

Исходя из данных бухгалтерского баланса, коэффициенты, характеризующие общую финансовую устойчивость, представлены в табл. 3.6.

Таблица 3.6

Значения коэффициентов, характеризующих общую финансовую устойчивость (в долях единицы)

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
1. Коэффициент автономии	0,552 (13973:25317)	0,549 (20101:36625)	-0,003
2. Коэффициент концентрации заемного капитала	0,448 (11344 : 25317)	0,451 (16524 : 36625)	+0,003
3. Коэффициент соотношения заемных средств к собственным	0,812 (11344 : 13973)	0,822 16524 : 20101)	+0,010

Как показывают данные таблицы, коэффициент автономии в отчетном году незначительно снизился, но выше нормативного уровня (0,5). Значение его показывает, что имущество предприятия

на 54,9% приобретено за счет собственных средств, т.е. предприятие может полностью погасить все свои долги, реализуя имущество, сформированное за счет собственных источников.

Коэффициент концентрации заемного капитала показывает, что доля заемных средств (0,451) меньше, чем собственных (0,549), т.е. предприятие имеет общую финансовую устойчивость.

Коэффициент соотношения заемных средств к собственным показывает, что в предыдущем периоде на один рубль вложенных в активы собственных источников приходилось 81,2 коп. заемных, в отчетном периоде — 82,2 коп. Полученное соотношение указывает на некоторое ухудшение финансового положения предприятия, так как связано с увеличением доли заемных средств по сравнению с собственным капиталом.

3.4. Расчет суммы собственных оборотных средств

Необходимым условием успешной работы предприятия является наличие собственных оборотных средств, предназначенных для финансирования текущей производственно-хозяйственной деятельности.

Собственные источники средств, вложенные в оборотные активы, предназначены для приобретения производственных запасов, поддержания незавершенного производства, осуществления финансовых вложений в ценные бумаги и на другие цели обеспечения производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия. При отсутствии таких средств предприятие обращается к заемным источникам.

Величина собственных оборотных средств (СОС) определяется как разность между суммой источников собственных средств — собственного капитала (СК) — и их величиной, которая была вложена во внеоборотные активы:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА}. \quad (3.5)$$

Если долгосрочные кредиты и займы используются для формирования иммобилизованного имущества — приобретения основных средств и иных внеоборотных активов, они могут приравниваться к источникам собственных средств. В этом случае сумма СОС определяется формулой:

$$\text{СОС} = (\text{СК} + \text{ДП}) - \text{ВА}, \quad (3.6)$$

где ДП — долгосрочные пассивы (итог раздела IV пассива баланса).

Такой порядок исчисления собственных оборотных средств соответствует международной практике.

В странах с рыночной экономикой понятию собственных оборотных средств соответствует показатель «чистых мобильных средств», или «чистого оборотного капитала», равный разности текущих оборотных активов и краткосрочных пассивов:

$$\text{СОС} = \text{ТА} - \text{КП}, \quad (3.7)$$

где ТА — текущие активы (итог раздела II актива баланса);
КП — краткосрочные пассивы (итог раздела V пассива баланса).

Способы расчета СОС рассмотрены в табл. 3.7 и 3.8.

Таблица 3.7

Расчет суммы собственных оборотных средств
(с учетом долгосрочных пассивов)

Показатель	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	%
1. Источники собственных средств	13 973	100	20 101	97,1	6 128	43,8
2. Долгосрочные заемные средства	0	0	600	2,9	600	100
3. Итого	13 973	100,0	20 701	100,0	6 728	48,2
4. Внеоборотные активы	13 519	96,8	18 784	90,7	5 265	38,9
5. Собственные оборотные средства	454	3,2	1 917	9,3	1 463	322,2

Как видно из данных табл. 3.7, сумма собственных оборотных средств за отчетный период возросла на 1463 тыс. руб., или в 4,2 раза (на 322,2%). Удельный вес собственных оборотных средств в общей сумме финансирования составил в предыдущем периоде 3,2%, в отчетном периоде — 9,3%, т.е. увеличился на 6,1%. Однако основная масса собственных средств и приравненных к ним долгосрочных заемных источников вложена во внеоборотные активы предприятия; их удельный вес составил 96,8% и 90,7% соответственно.

Таблица 3.8

Расчет суммы собственных оборотных средств
(метод сравнения текущих активов с текущими пассивами)

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)	
	тыс. руб.		тыс. руб.	тыс. руб.
1. Оборотные активы всего, в том числе:	11 798	17 841	6 043	51,2
1.1. Запасы	6 160	9 394	3 234	52,5
1.2. Налог на добавлен- ную стоимость	121	143	22	18,2
1.3 Дебиторская задолженность	4 683	7 032	2 349	50,2
1.4. Финансовые вложения	236	359	123	52,1
1.5. Денежные средства	598	913	315	52,7
2. Краткосрочные пассивы, всего, в том числе:	11 344	15 924	4 580	40,4
2.1. Краткосрочные кредиты и займы	2 600	4 200	1 600	61,5
2.2. Кредиторская задолженность	8 744	11 724	2 980	34,1
3. Собственные оборотные средства	454 (11798-11344)	1 917 (17841 - 15924)	1 463	322,2

Анализируя данные табл. 3.8, можно отметить, что общая сумма оборотных активов возросла в большей степени (51,2%), чем сумма краткосрочных пассивов (40,4%). Это положительно отразилось на финансовом состоянии предприятия, что видно из суммы прироста СОС. Однако увеличение текущих активов на 75% (4580 : 6043 × 100) произошло за счет привлечения краткосрочных заемных средств и лишь на 24,2% (100-75,8) — за счет собственных источников финансирования.

В процессе дальнейшего анализа следует выяснить причины изменения суммы собственных оборотных средств за отчетный период, что представлено в табл. 3.9.

Анализ изменения источников собственных средств

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%
1. Источники собственных средств, всего, в том числе:	13 973	20 101	6 128	43,9
1.1. Уставный капитал	826	826	0	0
1.2. Добавочный капитал	11753	15 004	3 251	27,7
1.3. Резервный капитал	186	186	0	0
1.4. Нераспределенная прибыль	1 208	4085	2 877	238,2
2. Долгосрочные заемные средства	0	600	600	100
3. Внеоборотные активы, в том числе:	13 519	18 784	5 265	38,9
3.1. Нематериальные активы	205	262	57	27,8
3.2. Основные средства	11 227	15 546	4 319	38,5
3.3. Финансовые вложения	959	1 452	493	51,4
3.4. Прочие внеоборотные активы	1 128	1 524	396	35,1
4. Собственные оборотные средства	454	1 917	1 463	322,2

Данные табл. 3.9 показывают, что прирост источников собственных средств вызван увеличением суммы добавочного капитала и нераспределенной прибыли отчетного года и прошлых лет. Сумма прироста собственного капитала и долгосрочных займов и кредитов была направлена на приобретение основных средств, нематериальных активов и иных видов обремененного имущества, а затем вложена в оборотные активы, обеспечив их рост на 1463 тыс. руб., или на 322,2%. Основная причина увеличения суммы собственных оборотных средств — рост нераспределенной прибыли предприятия.

Для оценки достаточности собственных оборотных средств и определения зависимости предприятия от привлеченных источников при формировании текущих активов рассчитываются относительные коэффициенты финансовой устойчивости, уровень которых сопоставляют с рекомендуемыми значениями.

3.5. Оценка обеспеченности текущей деятельности собственными источниками финансирования

Оценка состояния оборотных активов с точки зрения их обеспечения собственным капиталом основана на расчете относительных показателей: коэффициента покрытия запасов и затрат, коэффициента покрытия текущих активов, коэффициента маневренности собственного капитала. В ходе анализа текущей финансовой устойчивости предприятия значения коэффициентов сопоставляются за ряд периодов и сравниваются с нормативными величинами.

Формализованный расчет коэффициентов текущей финансовой устойчивости приведен в табл. 3.10.

Таблица 3.10

Алгоритм расчета показателей текущей финансовой устойчивости

Показатель	Условное обозначение	Формула расчета	Рекомендуемое значение
1. Коэффициент покрытия запасов и затрат	$K_{зиз}$	$K_{зиз} = \frac{СОС}{З_{из}}$	0,6—0,8
2. Коэффициент покрытия текущих активов	$K_{та}$	$K_{та} = \frac{СОС}{ТА}$	> 0,5 (< 0,1—банкрот)
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{м}$	$K_{м} = \frac{СОС}{СК}$	≥ 0,5

Условные обозначения: $З_{из}$ — запасы и затраты, руб.; $ТА$ — текущие оборотные активы (итог раздела 2 актива баланса), руб.; $СК$ — собственный капитал, руб.

1. Коэффициент покрытия запасов и затрат собственным капиталом определяется отношением суммы собственных оборотных средств к стоимости запасов и затрат. Коэффициент показывает уровень обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования и, соответственно, степень независимости от привлеченных средств.

Если коэффициент больше единицы, т.е. сумма $СОС$ превышает сумму запасов и затрат, предприятие обладает абсолютной финансовой устойчивостью.

Если сумма СОС соответствует сумме запасов и затрат, предприятие имеет достаточную финансовую устойчивость, так как для приобретения материально-производственных ресурсов используются только собственные источники.

Если сумма СОС меньше суммы запасов и затрат, предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние. В этом случае необходимо привлекать заемный капитал в покрытие дефицита собственных средств. Чем ниже значение коэффициента, тем выше финансовый риск и финансовая зависимость от кредиторов.

Предельное ограничение — минимально допустимое значение показателя, полученное на основе статистических данных хозяйственной практики, составляет 0,6—0,8 [47; 78].

Предельное значение коэффициента обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами определяется исходя из того, что собственными источниками должны быть покрыты необходимые размеры запасов и затрат; остальные можно покрывать краткосрочными заемными средствами.

Анализ финансовой устойчивости с помощью данного коэффициента требует учета определенных условий. Так, рассматриваемый показатель нельзя оценивать изолированно от состояния запасов. Уровень коэффициента зависит от доли материальных запасов в структуре оборотных средств, т.е. от уровня материалоемкости производств. Чем меньше потребность в материальных ресурсах, тем выше будет значение коэффициента.

Коэффициент будет меньше единицы, когда собственные оборотные средства не могут покрыть запасы, фактические размеры которых значительно превышают нормальные потребности производства.

Возможна ситуация, когда предприятие неплатежеспособно и не имеет средств для приобретения запасов, тогда сумма СОС может превышать сумму запасов и коэффициент будет больше единицы, но в этом случае финансовое состояние будет неустойчивым, а кризисным.

Следовательно, коэффициент финансовой устойчивости необходимо рассматривать в комплексе с другими показателями, характеризующими финансовое состояние предприятия.

2. Коэффициент покрытия текущих активов собственным капиталом определяется как частное от деления суммы собственных оборотных средств на сумму текущих оборотных активов.

Коэффициент показывает уровень обеспеченности оборотных активов предприятия собственным капиталом.

Если значение коэффициента больше или равно единице, предприятие полностью обеспечено всеми оборотными активами за счет собственных источников финансирования и имеет абсолютную финансовую устойчивость. Чем меньше значение коэффициента, тем неустойчивее финансовое состояние предприятия.

Предприятие достигает критического финансового состояния, когда коэффициент обеспеченности собственными средствами в части формирования всех оборотных активов имеет значение 0,1.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала рассчитывается как частное от деления суммы собственных оборотных средств предприятия на сумму собственного капитала.

Коэффициент показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные активы, а какая часть капитализирована — вложена во внеоборотные активы. Иначе говоря, коэффициент отражает долю собственных средств предприятия, находящихся в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами.

В качестве оптимальной величины коэффициент маневренности собственного капитала может быть принят в размере 0,5 [47; 78]. Это означает, что должен соблюдаться паритетный принцип вложения собственных средств в активы мобильного и недвижимого характера, что обеспечит достаточную ликвидность баланса. Низкое значение этого коэффициента показывает, что значительная часть собственных средств предприятия закреплена в ценностях недвижимого характера, которые являются менее ликвидными, т.е. не могут быть достаточно быстро преобразованы в денежную наличность (рис. 3.4).

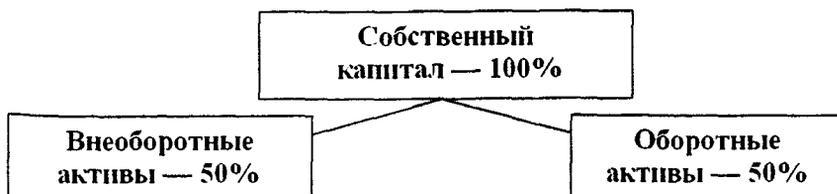


Рис. 3.4. Рациональная структура собственного капитала, вложенного в имущество предприятия

С финансовой точки зрения повышение коэффициента маневренности и его высокий уровень положительно характеризуют предприятие, так как показывают увеличение мобильных средств в со-

ставе собственного капитала. Однако значение этого показателя может существенно изменяться в зависимости от вида деятельности предприятия и структуры его активов: чем выше доля внеоборотных активов, тем ниже уровень коэффициента, и наоборот, если предприятие арендует основные средства и его имущество в основном выражено оборотными активами, уровень коэффициента будет высоким. Таким образом, в фондоемких производствах уровень коэффициента маневренности собственного капитала будет ниже, чем в материалоёмких.

Расчеты финансовых коэффициентов, характеризующих уровень обеспеченности запасов и всех текущих активов собственными источниками финансирования, приведены в табл. 3.11.

Таблица 3.11

**Расчет коэффициентов текущей финансовой устойчивости
(в долях единицы)**

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
1. Коэффициент покрытия запасов и затрат	0,074 (454 : 6160)	0,204 (1917: 9394)	+ 0,130
2. Коэффициент покрытия оборотных активов	0,038 (454 : 11798)	0,107 (1917:17841)	+ 0,069
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,032 (454 : 13973)	0,095 (1917:20101)	+ 0,063

Данные таблицы 3.11 позволяют сделать вывод о незначительном повышении финансовой устойчивости, так как все коэффициенты имеют тенденцию роста.

Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат составил в предыдущем периоде 0,074, в отчетном году он увеличился на 0,13 пункта. Значение коэффициента показывает, что запасы и затраты в предыдущем периоде на 7,4% покрывались собственным капиталом и на 92,6% — заемным. В отчетном году ситуация несколько улучшилась, так как запасы на 20,4% покрывались собственным капиталом и на 79,6% — заемным. Однако зависимость от заемных источников еще существенна, так как более 2/3 запасов сформировано за счет привлеченных средств. Изменение суммы собственных оборотных средств и запасов за анализируемый период можно увидеть на рис. 3.5.

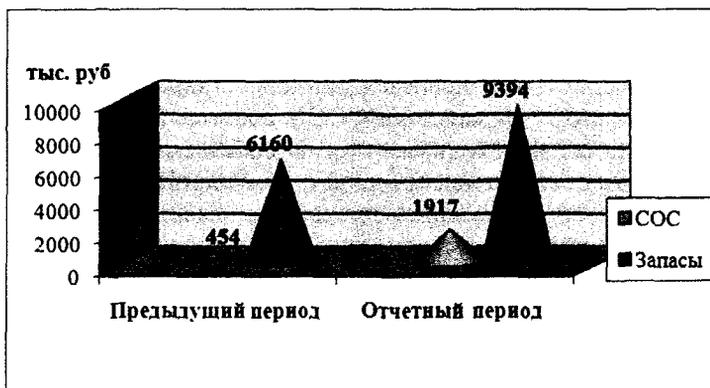


Рис. 3.5. Динамика СОС и запасов, тыс. руб.

Коэффициент финансовой независимости в части формирования всех оборотных активов составил 0,038 в предыдущем периоде и 0,107 — в отчетном году. Значение коэффициента на уровне критического (0,1) и показывает, что текущие активы лишь на 10,7% покрывались собственными оборотными средствами. Зависимость от заемных источников достаточно велика (рис. 3.6).

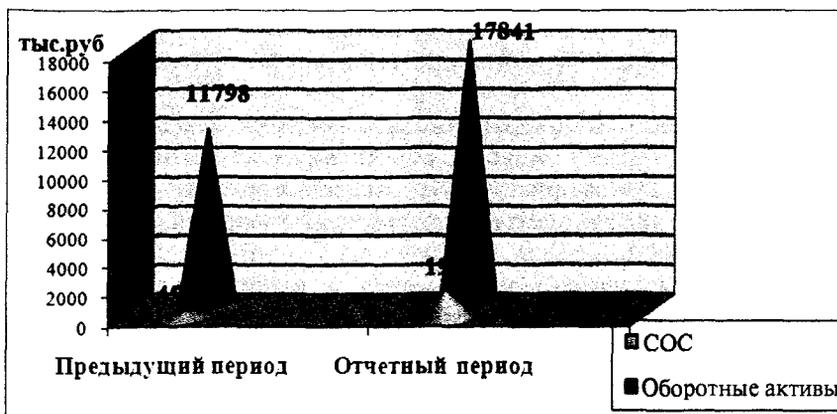


Рис. 3.6. Динамика СОС и оборотных активов, тыс. руб.

Коэффициент маневренности собственного капитала составил в предыдущем периоде 0,032, в отчетном году он повысился на 0,063 пункта. Однако значение коэффициента маневренности ниже допустимых границ (0,5) и показывает, что лишь 9,5% собственных средств предприятия находилось в мобильной форме, по-

зволяющей свободно маневрировать этими ресурсами. Значительная часть собственных средств предприятия (90,5%) вложена во внеоборотные активы, которые являются наименее ликвидными.

Таким образом, низкая доля СОС в собственном капитале отражает отсутствие необходимой суммы собственных средств, используемых для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности. Это свидетельствует о высокой финансовой зависимости от внешних источников финансирования.

Предприятие может выйти из кризисного финансового состояния, реализовав часть ненужных и излишних материально-производственных запасов, и основных средств и увеличив долю источников собственных средств в оборотных активах, путем роста суммы прибыли, снижения производственных издержек, оптимизации расчетов с дебиторами и кредиторами.

3.6. Определение типа финансовой устойчивости

Для промышленных предприятий, обладающих значительной долей материальных оборотных средств в своих активах, применяют методику оценки достаточности источников финансирования для формирования запасов и затрат.

Материально-производственные запасы могут формироваться за счет собственных оборотных средств и за счет привлеченных источников.

В зависимости от соотношения величин показателей материально-производственных запасов, собственных оборотных средств и иных источников формирования запасов выделяют четыре типа финансовой устойчивости: абсолютный, нормальный, неустойчивый, кризисный [22; 62].

Первый, абсолютный тип финансовой устойчивости — сумма СОС равна или превышает сумму запасов и затрат ($СОС > ЗиЗ$). В этом случае все запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами и предприятие не зависит от внешних кредиторов.

Второй, нормальный тип финансовой устойчивости — сумма СОС и долгосрочных пассивов равна или превышает сумму запасов и затрат ($СОС + ДП \geq ЗиЗ$), т.е. для покрытия запасов и затрат используются не только собственные источники финансирования, но и долгосрочные кредиты и займы.

Третий, неустойчивый тип финансовой устойчивости — сумма СОС, долгосрочных и краткосрочных пассивов равна или превышает

ет сумму запасов и затрат ($СОС+ДП+ КП \geq ЗИЗ$), т.е. запасы и затраты сформированы за счет собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов.

Четвертый, кризисный тип финансовой устойчивости — сумма запасов и затрат превышает допустимые источники финансирования ($ЗИЗ \geq СОС + ДП+ КП$). В этой ситуации нарушается платежный баланс, предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженности. Следовательно, предприятие не может вовремя расплатиться со своими кредиторами, и при хроническом повторении ситуации оно должно быть объявлено банкротом.

Методика, основанная на соотношении стоимости запасов и затрат с возможными источниками их покрытия, представлена в виде матрицы показателей, характеризующих тип финансовой ситуации, в табл. 3.12.

Таблица 3.12

Матрица показателей типа финансовой ситуации

Показатель оценки типа финансовой ситуации*	Тип финансовой ситуации			
	абсолютный	нормальный	неустойчивый	кризисный
1. $СОС \geq ЗИЗ$	xxx			
2. $СОС + ДП \geq ЗИЗ$		xxx		
3. $СОС+ДП+ КП \geq ЗИЗ$			xxx	
4. $ЗИЗ \geq СОС + ДП+ КП$				xxx

Для определения типа финансовой устойчивости рекомендуется использовать трехкомпонентный показатель, который устанавливается путем сравнения суммы запасов и затрат с источниками собственных и привлеченных средств. Устанавливается разница между величиной источников средств и величиной запасов. В ходе сравнительной оценки абсолютных показателей определяется излишек (+) или недостаток (–) собственных и привлеченных средств, необходимых для покрытия запасов и затрат. Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования.

1. Финансовое состояние, характеризующее излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств (Φ_c):

$$\pm \Phi_c = СОС - ЗИЗ. \quad (3.8)$$

2. Финансовое состояние, характеризующее излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (Φ_T):

$$\pm\Phi_T = (\text{СОС} + \text{ДП}) - \text{ЗиЗ}. \quad (3.9)$$

3. Финансовое состояние, характеризующее излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат (Φ_0):

$$\pm\Phi_0 = (\text{СОС} + \text{ДП} + \text{КП}) - \text{ЗиЗ}. \quad (3.10)$$

С помощью данных показателей можно определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации.

Выделяют четыре типа финансовых ситуаций.

1. Абсолютная независимость финансового состояния отвечает следующим условиям:

$\Phi_c \geq 0$; $\Phi_T \geq 0$; $\Phi_0 \geq 0$ — трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $S = \{1, 1, 1\}$.

2. Нормальная независимость финансового состояния, гарантирующая платежеспособность предприятия:

$\Phi_c < 0$; $\Phi_T \geq 0$; $\Phi_0 \geq 0$ — трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации $S = \{0, 1, 1\}$.

3. Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств (сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов):

$$\Phi_c < 0; \Phi_T < 0; \Phi_0 \geq 0 \text{ — } S = \{0, 0, 1\}.$$

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие зависит полностью от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долго- и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате погашения кредиторской задолженности:

$$\Phi_c < 0; \Phi_T < 0; \Phi_0 < 0 \text{ — } S = \{0, 0, 0\}.$$

Классификация типов финансовой устойчивости приведена в табл. 3.13 [22; 41].

Таблица 3.13

Классификация типов финансовой ситуации

Наименование типа финансовой ситуации	Критерии оценки			Трехкомпонентный показатель типа ситуации
	$\Phi_c \geq 0$	$\Phi_r \geq 0$	$\Phi_o \geq 0$	
1. Абсолютная независимость финансового состояния	$\Phi_c \geq 0$	$\Phi_r \geq 0$	$\Phi_o \geq 0$	$S = \{1, 1, 1\}$
2. Нормальная независимость финансового состояния	$\Phi_c < 0$	$\Phi_r \geq 0$	$\Phi_o \geq 0$	$S = \{0, 1, 1\}$
3. Неустойчивое финансовое состояние	$\Phi_c < 0$	$\Phi_r < 0$	$\Phi_o \geq 0$	$S = \{0, 0, 1\}$
4. Кризисное финансовое состояние	$\Phi_c < 0$	$\Phi_r < 0$	$\Phi_o < 0$	$S = \{0, 0, 0\}$

Тип финансовой ситуации:

$$\pm \Phi_c = \text{СОС} - \text{ЗиЗ};$$

$$\pm \Phi_r = (\text{СОС} + \text{ДП}) - \text{ЗиЗ};$$

$$\pm \Phi_o = (\text{СОС} + \text{ДП} + \text{КП}) - \text{ЗиЗ}$$

Следует отметить, что использование долгосрочных кредитов и займов для обоснования нормального типа финансовой устойчивости имеет определенную долю условности, так как долгосрочные источники финансирования предназначены, в первую очередь, для вложений в основной капитал и затем — под прирост оборотных активов предприятия. Как показывает практика, основным привлеченным источником формирования запасов и затрат является сумма кредиторской задолженности, которую необходимо учитывать в оценке второго и третьего типов финансовой устойчивости предприятия. Следует анализировать влияние кредиторской задолженности на изменение суммы запасов и затрат.

Рассмотрим пример определения типа финансовой устойчивости, анализируя динамику источников средств, необходимых для формирования запасов и затрат, в табл. 3.14.

Таблица 3.14

Показатели типа финансовой устойчивости

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)	
	тыс. руб.		тыс. руб.	тыс. руб.
1. Источники собственных средств	13 973	20 101	6 128	43,9
2. Внеоборотные активы	13 519	18 784	5 265	38,9
3. Наличие СОС (п.1 – п.2)	454	1 317	863	190,1
4. Долгосрочные кредиты и займы	0	600	600	100,0

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%
5. Наличие СОС и долгосрочных заемных источников	454	1 917	1 463	32,2
6. Краткосрочные кредиты и займы	2 600	4 200	1 600	61,5
7. Общая величина основных источников средств(п.5 +п.6)	3 054	6 117	3 063	100,3
8. Запасы и затраты	6 160	9 394	3 234	52,5
9. Излишек (+), недостаток (-) СОС на покрытие запасов и затрат (п.3-п.8)	-5 706	-8077	2371	41,6
10. Излишек (+), недостаток (-) СОС и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат (п.5 -п.8)	-5706	-7477	1771	31,0
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников средств на покрытие запасов и затрат (п.7 -п.8)	-3 106	-3 277	171	5,5
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	[0,0,0]	[0,0,0]	x	X

Как показывают данные табл. 3.14, и в предыдущем, и в отчетном периодах предприятие имеет недостаток собственных и привлеченных источников средств для формирования запасов и затрат и поэтому относится к кризисному — четвертому типу финансовой устойчивости. Это обусловлено тем, что значительная сумма источников собственных и привлеченных средств вложена в недвижимое имущество. Если предположить, что сумма основных источников средств полностью направляется на формирование материально-производственных запасов, то и в этом случае они покрывают лишь 65,1% (6117 : 9394·100) стоимости запасов.

Финансовая устойчивость предприятия может быть восстановлена путем:

- обоснованного снижения суммы запасов и затрат;
- ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль выручки;
- пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Платежеспособность характеризуется возможностью предприятия своевременно погасить платежные обязательства наличными денежными средствами. Однако предприятие может быть платежеспособным при отсутствии необходимой суммы свободных денежных средств, если для расчетов с кредиторами оно способно реализовать свои текущие активы.

В практике финансового анализа различают *текущую* и *перспективную, долгосрочную, платежеспособность*. Под *перспективной платежеспособностью* понимается способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам характеризует *текущую платежеспособность*.

Для оценки платежеспособности предприятия используется бухгалтерский баланс. Активы баланса группируются по степени ликвидности, т.е. по скорости их превращения в денежную наличность. Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

Платежеспособность устанавливается на основе оценки ликвидности баланса путем сравнения отдельных групп активов с пассивами.

4.1. Группировка балансовых статей для оценки ликвидности баланса

Ликвидность баланса — это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия подразделяются на следующие группы [29; 41; 77].

1. Наиболее ликвидные активы (A_1) — денежные средства предприятия и финансовые вложения (статьи раздела II актива баланса).

Денежные средства готовы к платежу и расчетам в любой момент, поэтому имеют абсолютную ликвидность. Ценные бумаги и подобные краткосрочные финансовые вложения могут быть реализованы на фондовой бирже или другим хозяйствующим субъектам, в связи с чем также относятся к наиболее ликвидным активам.

2. Быстро реализуемые активы (A_2) — это разного вида краткосрочная дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (из раздела II актива баланса).

Ликвидность средств, вложенных в дебиторскую задолженность, зависит от скорости платежного документооборота в банках, своевременности оформления банковских документов, сроков предоставления коммерческого кредита отдельным покупателям, их платежеспособности, форм расчетов.

Сумма быстро реализуемых активов может быть увеличена на статью «Прочие дебиторы», которая включает задолженность за финансовыми и налоговыми органами, задолженность работников по предоставленным им ссудам и займам за счет средств предприятия или банковского кредита, по возмещению материального ущерба, задолженность за подотчетными лицами, штрафы, пени, неустойки, признанные должниками, и ряд других сумм. Причем некоторые из указанных сумм не обладают быстрой реализацией. Так, задолженность работников, как правило, погашается в течение длительного времени за счет удержаний из будущих вознаграждений; задолженность, числящаяся за лицами, уволившимися с предприятия, по истечении срока исковой давности может быть списана на убытки; расчеты по претензиям могут остаться не погашенными в течение продолжительного срока и т.д. Поэтому данные виды задолженности должны исключаться из состава быстро реализуемых активов.

3. Медленно реализуемые активы (A_3) — это запасы сырья, материалов и других аналогичных ценностей, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные, расходы будущих периодов, прочие запасы. К данной группе активов также относится налог на добавленную стоимость и дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (статьи раздела II актива баланса).

Ликвидность этой группы текущих активов зависит от своевременности отгрузки продукции, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности и иных факторов.

4. Трудно реализуемые активы (A_4) — это нематериальные активы, результаты исследований и разработок, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, финансовые вложения, прочие внеоборотные активы (статьи раздела I актива баланса).

Основные средства и другие внеоборотные активы, приобретаемые для производственно-хозяйственной, инновационной и инвестиционной деятельности, отличаются длительным периодом использования. Поэтому в большинстве случаев они не могут быть источниками погашения текущей задолженности предприятия и подлежат реализации в случае ликвидации предприятия при конкурсном производстве. Для определения текущей платежеспособности эти активы не используются.

В пассиве баланса выделяются:

- задолженности, по которым сроки оплаты уже наступили;
- платежные обязательства, которые следует погасить в ближайшее время;
- долгосрочная задолженность.

Пассив баланса включает следующие группы.

1. Наиболее срочные обязательства (P_1), погашение которых возможно в сроки до трех месяцев. К ним относятся кредиторская задолженность, прочие краткосрочные пассивы (статьи раздела V пассива баланса).

2. Краткосрочные пассивы (P_2), погашение которых предполагается в сроки от трех месяцев до года. В их состав входят краткосрочные кредиты и заемные средства (статьи раздела V пассива баланса).

3. Долгосрочные пассивы (P_3), погашение которых планируется на срок более одного года, — это долгосрочные кредиты и заемные средства (итог раздела IV пассива баланса).

4. Постоянные, или устойчивые, пассивы (P_4) — уставный капитал, добавочный капитал, переоценка внеоборотных активов, резервный капитал, нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет (статьи раздела III пассива баланса).

В целях сохранения баланса актива и пассива сумма постоянных пассивов увеличивается на статью «Доходы будущих периодов» (из раздела V пассива баланса).

Ликвидность баланса устанавливается путем сопоставления приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие соотношения [41; 77]:

$A_1 \geq P_1$, т.е. наиболее ликвидные активы равны наиболее срочным обязательствам или перекрывают их;

$A_2 \geq P_2$, т.е. быстро реализуемые активы равны краткосрочным пассивам или перекрывают их;

$A_3 \geq P_3$, т.е. медленно реализуемые активы равны долгосрочным пассивам или перекрывают их;

$A_4 \leq P_4$, т.е. постоянные пассивы равны труднореализуемым активам или перекрывают их.

Сопоставление наиболее ликвидных активов с наиболее срочными обязательствами (A_1 и P_1) отражает соотношение текущих платежей и поступлений. Это соотношение позволяет выяснить текущую ликвидность, т.е. возможность погашения обязательств сроком до трех месяцев.

Текущую платежеспособность можно рассчитать по данным баланса за годовой или квартальный период. Для расчетов с кредиторами требуется оперативная информация, основанная на ежедневном контроле за поступлением средств от продажи продукции, от погашения дебиторской задолженности и прочими поступлениями денежных средств. Поэтому для контроля за выполнением платежных обязательств перед поставщиками и прочими кредиторами составляется платежный календарь, в котором, с одной стороны, подсчитываются наличные и ожидаемые платежные средства, а с другой — платежные обязательства за тот же период времени (1, 5, 10, 15 дней, месяц).

Платежный календарь составляется на основе данных об отгрузке и реализации продукции, о закупках средств производства, документов о расчетах по оплате труда, на выдачу авансов работникам, выписок со счетов банков и др.

Сравнение итогов быстро реализуемых активов с краткосрочными пассивами (A_2 и P_2) показывает возможность погашения текущих обязательств в сроки от трех месяцев до года.

Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными пассивами отражает перспективную ликвидность, которая представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Выполнение первых трех неравенств приводит к выполнению четвертого неравенства. Последнее неравенство указывает на наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Анализ ликвидности баланса оформляется в виде табл. 4.1. Группировка активов и пассивов проводится по данным бухгалтерского баланса (прил. 1) за предыдущий и отчетный периоды.

Результаты анализа используются для определения текущей и перспективной ликвидности, что позволяет оценить финансовое состояние с позиции обеспечения своевременных расчетов.

Формулы для расчета текущей ликвидности (ТЛ) и перспективной (ПЛ) ликвидности:

$$\text{ТЛ} = (A_1 + A_2) - (П_1 + П_2); \quad (4.1)$$

$$\text{ПЛ} = A_3 - П_3. \quad (4.2)$$

Сопоставляя ликвидные активы с обязательствами, определяют абсолютные величины платежных излишков или недостатков.

Результаты расчетов по данным анализируемого предприятия показывают, что сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид:

- в предыдущем периоде: $A_1 < П_1$; $A_2 > П_2$; $A_3 > П_3$; $A_4 < П_4$;
- в отчетном периоде: $A_1 < П_1$; $A_2 > П_2$; $A_3 > П_3$; $A_4 < П_4$.

Показатель, характеризующий текущую ликвидность:

- в предыдущем году:
 $\text{ТЛ}_0 = (834 + 4683) - (8744 + 2600) = -5827$ тыс. руб.;
- в отчетном году:

$$\text{ТЛ}_1 = (1272 + 7032) - (11724 + 4200) = -7620 \text{ тыс. руб.}$$

Показатель, характеризующий перспективную ликвидность:

- в предыдущем году: $\text{ПЛ}_0 = 6281 - 0 = 6281$ тыс. руб.;
- в отчетном году: $\text{ПЛ}_1 = 9537 - 6281 = 3256$ тыс. руб.

Характеризуя ликвидность баланса по данным таблицы 4.1, следует отметить, что в анализируемом периоде предприятие не обладало абсолютной ликвидностью, так как сумма наиболее ликвидных активов значительно меньше суммы кредиторской задолженности. Платежный недостаток составил 7910 тыс. руб., или 90,5%, в предыдущем периоде и 10 452 тыс. руб., или 89,2%, — в отчетном периоде. Эти цифры говорят о том, что только 10,8% срочных обязательств предприятия покрывались в отчетном году наиболее ликвидными активами.

Превышение суммы быстро реализуемых активов над краткосрочными обязательствами указывает на то, что краткосрочные пассивы за анализируемый период времени могут быть полностью погашены средствами в расчетах. Ожидаемые поступления от дебиторов в отчетном году больше краткосрочных кредитов банков и заемных средств на 2832 тыс. руб., или в 1,7 раза. Но выполнение обязательств перед кредиторами полностью зависит от своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Анализ ликвидности баланса (тыс. руб.)

АКТИВ	Преды- дущий период	Отчет- ный период	ПАССИВ	Преды- дущий период	Отчет- ный период	Платежный излишек или недостаток (+, -)	
						Преды- дущий период	Отчет- ный период
1. Наиболее ликвидные активы (А ₁)	834	1 272	1. Наиболее срочные обязатель- ства (П ₁)	8 744	11 724	-7 910	-10 452
2. Быстро реализуе- мые активы (А ₂)	4 683	7 032	2. Кратко- срочные пассивы (П ₂)	2 600	4 200	+2 083	+2 832
3. Медленно реализуе- мые активы(А ₃)	6 281	9 537	3. Долго- срочные пассивы (П ₃)	0	600	+6 281	+8 937
4. Трудно реализуе- мые активы (А ₄)	13 519	18 784	4. Постоян- ные пассивы (П ₄)	13 973	20 101	-454	-1 317
БАЛАНС	25 317	36 625	БАЛАНС	25 317	36 625	0	0

Недостаток средств по первой группе активов частично компенсируется их избытком по второй группе активов. Однако сумма этих средств меньше величины краткосрочных обязательств на 5827 тыс. руб., или на 51,4%, в предыдущем периоде и на 7620 тыс. руб., или на 47,8%, — в отчетном периоде. Причем дефицит ликвидных средств в отчетном году увеличился на 1793 тыс. руб. (7620–5827). Краткосрочные обязательства покрывались наиболее ликвидными и быстро реализуемыми активами лишь на 52,2%.

Медленно реализуемые активы превысили сумму долгосрочных пассивов. Выполнение третьего неравенства говорит о том, что предприятие имеет перспективную ликвидность, а четвертого — что обладает собственными оборотными средствами.

Проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса считается приближенным. Более точным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

4.2. Расчет и анализ коэффициентов ликвидности и текущей платежеспособности

Для оценки текущей платежеспособности предприятия используются относительные коэффициенты ликвидности, посредством которых определяется степень и качество покрытия краткосрочных долговых обязательств ликвидными активами. Иначе говоря, предприятие считается ликвидным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы.

Для расчета коэффициентов абсолютной, критической (срочной) и текущей ликвидности привлекаются данные бухгалтерского баланса. Величину текущих активов характеризуют статьи раздела II актива баланса. Сведения о краткосрочных обязательствах содержатся в разделе V пассива баланса. В состав краткосрочных долговых обязательств (КДО) входят кредиторская задолженность и краткосрочные заемные средства.

Формализованный расчет коэффициентов текущей ликвидности и платежеспособности приведен в табл. 4.2.

Таблица 4.2

Алгоритм расчета показателей ликвидности и текущей платежеспособности

Показатель	Условное обозначение	Формула расчета	Рекомендуемое значение
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{аб}$	$K_{аб} = \frac{ДС + ФВ}{КДО}$	0,2—0,5
2. Коэффициент критической ликвидности	$K_{кл}$	$K_{кл} = \frac{ДС + ФВ + ДЗ}{КДО}$	0,8—1,0
3. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл}$	$K_{тл} = \frac{ТА}{КДО}$	2

Условные обозначения: ДС — денежные средства, руб.; ФВ — финансовые вложения, руб.; ДЗ — дебиторская задолженность, руб.; ТА — текущие активы, руб.; КДО — краткосрочные долговые обязательства, руб.

Относительные коэффициенты ликвидности сопоставляются за ряд периодов и сравниваются с рекомендуемыми значениями.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением наиболее ликвидных активов — денежных средств и финансовых вложений — к сумме краткосрочных долговых обязательств.

Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время. Немедленное выполнение текущих обязательств гарантировано суммой наличных денежных средств и наиболее ликвидных финансовых вложений.

В хозяйственной практике значение коэффициента абсолютной ликвидности признается достаточным в интервале 0,2—0,5 [41; 47]. Если предприятие в текущий момент может на 20—50% погасить все краткосрочные долги, его платежеспособность считается нормальной. Если значение коэффициента ниже рекомендуемого уровня, это свидетельствует о серьезном дефиците свободных денежных средств для погашения текущих обязательств.

2. Коэффициент критической, или срочной, ликвидности определяется как частное от деления суммы наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов (краткосрочной дебиторской задолженности) на сумму краткосрочных долговых обязательств.

Этот показатель характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. Данный показатель отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Достоверность выводов по результатам расчетов указанного коэффициента во многом зависит от качества дебиторской задолженности: сроков ее образования, финансового положения должника и др. Из расчета должна быть исключена маловероятная, сомнительная или вовсе не реальная к взысканию дебиторская задолженность. Рекомендуемое значение данного показателя — 0,8—1 [41; 47].

3. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия баланса) определяется как частное от деления стоимости всех текущих оборотных активов на сумму краткосрочных долговых обязательств.

В состав оборотных активов входят наиболее ликвидные активы (денежные средства и финансовые вложения), активы быстрой реализации (краткосрочная дебиторская задолженность) и медленно реализуемые активы (запасы, налог на добавленную стоимость, долгосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы).

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой мере оборотные активы организации способны покрыть ее текущие долги. Данный коэффициент характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств.

В мировой практике рыночных отношений оптимальным считается соотношение 2:1, т.е. для обеспечения минимальной гарантии инвестиции на каждый рубль краткосрочных долгов приходится два рубля оборотного капитала [41; 47; 78].

Смысл данного соотношения состоит в том, чтобы предприятие могло не только полностью ликвидировать все свои краткосрочные обязательства, направив оборотные активы на погашение долгов, но также иметь запас оборотных средств для продолжения производственно-хозяйственной деятельности. Величина этого показателя зависит от оборачиваемости оборотных средств, длительности производственного цикла, структуры запасов, отраслевых и иных особенностей предприятия.

Преимущество данного коэффициента перед другими показателями ликвидности состоит в том, что он учитывает всю величину оборотных активов. Однако при этом необходимо иметь в виду, что составляющие суммы оборотных активов достаточно разнородны по степени ликвидности. Если денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, как уже отмечалось, — абсолютно ликвидные оборотные активы, то в составе дебиторской задолженности может быть безнадежная часть, а в составе запасов — трудно реализуемые или вообще неликвидные материальные ценности. Оценка уровня коэффициента текущей ликвидности без учета этих обстоятельств может привести к неточным выводам.

Значение коэффициента может быть высоким, если предприятие обладает большими материальными запасами, часть которых трудно реализовать.

Значение коэффициента может возрасти в условиях высокого уровня инфляции, когда предприятию выгодно вкладывать излишние денежные средства в запасы товарно-материальных ценностей.

Многokратное превышение текущих активов над краткосрочными обязательствами позволяет сделать вывод о том, что предприятие располагает значительным объемом свободных ресурсов, формируемых из собственных источников. С позиции кредиторов, подобный вариант формирования оборотных средств наиболее предпочтителен. С точки зрения эффективности деятельности предприятия значительное накапливание запасов, отвлечение средств в дебиторскую задолженность может быть связано с неумелым управлением активами: превращением излишних средств в ненужные текущие активы.

Если соотношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже чем 1:1, то можно говорить о высоком финансовом

риске, связанным с тем, что предприятие не в состоянии оплатить свои счета.

Показатели ликвидности не только дают характеристику платежеспособности предприятия при разной степени учета ликвидных средств. Каждый показатель ликвидности представляет интерес для определенного круга хозяйственных партнеров. Например, для поставщиков сырья и материалов наибольший интерес представляет коэффициент абсолютной ликвидности. Значение данного коэффициента дает информацию о наличии денежных средств в момент предполагаемых расчетов за поставку материальных ресурсов и оказывает влияние на выбор форм расчетов между партнерами.

Коммерческий банк, предоставляя кредит предприятию, пристальное внимание обращает на значение коэффициента критической ликвидности, так как сумма дебиторской задолженности может быть использована в качестве залога при выдаче ссуды. Товарные ссуды могут выдаваться в обмен на векселя, учитываться в процессе взаимозачетов и переуступке требований.

Акционеры предприятия, так же, как и все хозяйственные партнеры, заинтересованы в стабильном финансовом состоянии предприятия, которое оценивается по коэффициенту текущей ликвидности. Именно данный коэффициент показывает, в какой мере активы предприятия способны покрыть его текущие долги.

Коэффициенты ликвидности — показатели относительные и на протяжении некоторого времени не изменяются, если пропорционально возрастают числитель и знаменатель дроби. Само финансовое положение за это время может существенно измениться, например, уменьшится прибыль, уровень рентабельности, коэффициент оборачиваемости. Поэтому для более полной объективной оценки ликвидности рекомендуется использовать следующую факторную модель:

$$K_{\text{пл}} = \frac{ТА}{П_n} \cdot \frac{П_n}{КДО} \quad (4.3)$$

где $\frac{ТА}{П_n}$ — показатель стоимости текущих активов (ТА), приходящихся на один рубль прибыли до налогообложения ($П_n$);
 $\frac{П_n}{КДО}$ — показатель, характеризующий способность предприятия погашать свои долги за счет финансовых результатов.

В данной модели можно использовать показатель чистой прибыли.

Факторная модель коэффициента текущей ликвидности характеризует устойчивость финансов. Чем выше величина показателя, тем лучше финансовое состояние предприятия.

Расчет относительных коэффициентов ликвидности приведен по данным бухгалтерского баланса предприятия в табл. 4.3.

Таблица 4.3

Расчет коэффициентов ликвидности и текущей платежеспособности предприятия

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
Исходные данные для расчета, тыс. руб.:			
1. Денежные средства	598	913	315
2. Финансовые вложения	236	359	123
3. Итого наиболее ликвидных активов	834	1 272	438
4. Активы быстрой реализации	4 683	7 032	2 349
5. Итого наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов	5 517	8 304	2 787
6. Медленно реализуемые активы (Запасы, НДС)	6 281	9 537	3 256
7. Итого ликвидных активов	11 798	17 841	6 043
8. Краткосрочные долговые обязательства	11344	15924	4 580
Относительные коэффициенты:			
9. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07 (834 : 11344)	0,08 (1272 : 15924)	+0,01
10. Коэффициент критической ликвидности	0,49 (5517 : 11344)	0,52 (8304 : 15924)	+0,03
11. Коэффициент текущей ликвидности	1,04 (11798:11344)	1,12 (17841:15924)	+0,08

Данные таблицы 4.3 показывают, что предприятие, несмотря на тенденцию роста коэффициентов ликвидности, находится в кризисном финансовом состоянии.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что в отчетном году лишь 8% краткосрочных обязательств могли быть погашены за счет использования денежных средств и ценных бумаг предприятия. Если сравнить значение коэффициента с рекомендуемым уровнем (20—50%), следует отметить, что предприятие имеет дефицит наличных денежных средств для покрытия текущих обязательств. Это обстоятельство может вызвать недоверие к данному предприятию со стороны поставщиков материально-технических ресурсов.

Коэффициент критической ликвидности свидетельствует, что краткосрочные долговые обязательства покрывались денежными средствами, ценными бумагами и средствами в расчетах в предыдущем периоде на 49% и в отчетном году — на 52%, т.е. платежеспособность возросла на 3%. Данный коэффициент считается прогнозным, так как предприятие не может точно знать, когда и в каком количестве дебиторы погасят свои обязательства. Иначе говоря, погашение краткосрочных долговых обязательств во многом зависит от качества дебиторской задолженности и финансового состояния должника. В нашем примере уровень коэффициента критической ликвидности ниже рекомендуемого значения (0,8—1) и указывает на недостаток суммы ликвидных активов для погашения краткосрочных долгов.

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия баланса) повысился за анализируемый период на 0,08 пункта, достигнув значения 1,12. Предприятие полностью покрывает краткосрочные долговые обязательства ликвидными активами. Однако, несмотря на определенный запас оборотных средств, значение коэффициента ниже рекомендуемого уровня (2).

Для наглядности изложенных выводов составляются следующие графики (рис. 4.1—4.3), построение которых основано на сопоставлении абсолютных сумм ликвидных активов с краткосрочными долговыми обязательствами.

Как видно из рис. 4.1, дефицит наиболее ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств составил 10 510 тыс. руб. (11344—834) в предыдущем периоде и 14 652 тыс. руб. (15924—1272) — в отчетном периоде.



Рис. 4.1. Динамика наиболее ликвидных активов и краткосрочных долговых обязательств, тыс. руб.

Данные рис. 4.2 показывают, что предприятие, используя наличные деньги, ликвидные ценные бумаги и средства в расчетах, испытывает недостаток этих средств для погашения краткосрочных долгов в объеме 5827 тыс. руб. в предыдущем периоде и 7620 тыс. руб. — в отчетном периоде.



Рис. 4.2. Динамика наиболее ликвидных активов, активов быстрой реализации и краткосрочных долговых обязательств, тыс. руб.

Динамика показателей, представленных на рис. 4.3, указывает на то, что, привлекая все виды ликвидных активов, предприятие в состоянии погасить краткосрочные долги, но для продолжения производственно-хозяйственной деятельности суммы оборотных средств недостаточно.



Рис. 4.3. Динамика оборотных активов и краткосрочных долговых обязательств, тыс. руб.

Таким образом, за отчетный период наблюдалась тенденция повышения уровня ликвидности, что характеризует улучшение платежеспособности. Это обусловлено опережающими темпами роста ликвидных активов — 151,2% (17841:11798·100%) по сравнению с краткосрочными обязательствами — 140,4% (15924 :11344·100%). Однако ни один из коэффициентов ликвидности не соответствует рекомендуемым значениям, что указывает на отсутствие необходимого объема ликвидных средств для погашения текущих обязательств и свидетельствует о необходимости принятия мер по повышению уровня платежеспособности предприятия.

Анализируя состояние платежеспособности предприятия, рассматриваются причины финансовых затруднений, частота их образования и продолжительность просроченных долгов.

Причинами неплатежеспособности могут быть невыполнение плана по производству и реализации продукции, повышение ее себестоимости, невыполнение плана по прибыли и, как результат, — недостаток собственных источников самофинансирования предприятия.

Одной из причин усиления неплатежеспособности может быть неправильное использование оборотного капитала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность, вложение в сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования.

4.3. Расчет достаточного уровня коэффициента текущей ликвидности

Несмотря на установленный в мировой практике уровень коэффициента текущей ликвидности (2), для каждого субъекта хозяйствования рекомендуется рассчитывать его достаточный уровень. Расчет можно осуществить на основании данных бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и дополнительных данных, приведенных в табл. 4.4.

Для расчета достаточного уровня коэффициента текущей ликвидности определяются:

- **однодневная величина материальных затрат как частное от деления годовой суммы материальных затрат на количество дней в анализируемом периоде (сумма материальных затрат соответствует данным бухгалтерской отчетности за отчетный период);**

- необходимый запас материальных оборотных средств (на основе экспертного или нормативного метода); исчисляется средний запас в днях;
- достаточная потребность в материальных ресурсах путем умножения однодневного их расхода на средний запас в днях;
- среднегодовые остатки краткосрочных долговых обязательств как среднеарифметическая величина, полученная по данным баланса на начало и конец анализируемого периода;
- величина безнадежной дебиторской задолженности (по данным бухгалтерского учета за отчетный период);
- минимальная сумма оборотных средств, равная сумме достаточной потребности в запасах, безнадежной дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств.

Рассчитывается достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности путем сопоставления минимальной суммы оборотных средств, необходимых предприятию для обеспечения платежеспособности, с текущими краткосрочными обязательствами.

Следует иметь в виду, что на уровень коэффициента текущей ликвидности оказывает влияние показатель материалоемкости продукции: чем ниже уровень материалоемкости, тем ниже допустимая величина коэффициента. У субъектов хозяйствования, не имеющих материальных затрат, достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности может быть равен единице (оборотные средства равны краткосрочной задолженности).

Таблица 4.4

**Расчет достаточного уровня
коэффициента текущей ликвидности**

Показатель	Алгоритм расчета показателя	Пример расчета показателя
1. Материальные затраты, МЗ, тыс. руб.	Экспертный метод	19 226
2. Число дней в периоде, Д	Экспертный метод	360
3. Необходимый запас в материальных оборотных средствах, $T_{об}$, в днях	Экспертный метод	40
4. Безнадежная дебиторская задолженность, ДЗ _б , тыс. руб.	Экспертный метод	45
5. Суточный расход материальных затрат, МЗ _с , тыс. руб.	$MЗс = \frac{MЗ}{Д}$	53,41 (19226 : 360)

Показатель	Алгоритм расчета показателя	Пример расчета показателя
6. Достаточная потребность в материальных оборотных средствах, ПМ, тыс. руб.	$ПМ = МЗ_с \times Т_{об}$	2136,4 (53,41 × 40)
7. Среднегодовая сумма краткосрочных долговых обязательств, КДО, тыс. руб.	$КДО = \frac{КДО_n + КДО_s}{2}$	13634 (11344 + 15924) : 2
8. Достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности, $K_{тл}$	$K_{тл} = \frac{ПМ + ДЗ_с + КДО}{КДО}$	1,16 (2136,4 + 45 + 13634) : 13634

Из данных табл. 4.4 можно увидеть, что расчетная величина необходимой потребности в материальных оборотных средствах составляет 1/3 от стоимости среднегодовых запасов, сформированных в отчетном году — 7909 тыс. руб. [(6281 + 9537) : 2]. Поэтому расчетный уровень коэффициента текущей ликвидности значительно ниже нормативной величины (2) и характеризует степень достаточности ликвидных средств для признания предприятия платежеспособным.

По аналогии с приведенными расчетами определяется достаточный уровень и других коэффициентов ликвидности. При этом знаменатель формулы расчета не изменяется.

4.4. Расчет и анализ стоимости чистых активов

Стоимость чистых активов — абсолютный показатель, характеризующий сумму превышения всех активов над внешними обязательствами. Если предприятие не в состоянии исполнить внешние обязательства за счет своих активов, оно может быть признано неплатежеспособным.

Показатель чистых активов является одним из ключевых показателей финансового состояния компании. Для оценки платежеспособности предприятия показатель чистых активов сравнивают с зарегистрированной величиной уставного капитала.

Величина уставного капитала характеризует минимальный размер имущества предприятия, гарантирующий интересы его кредиторов.

Если величина показателя чистых активов ниже величины зарегистрированного уставного капитала, предприятие не сможет по-

крывать свои обязательства из собственных источников, что свидетельствует об ущемлении прав кредиторов. В этом случае уставный капитал должен уменьшиться до размера чистых активов. Если такого уменьшения не произойдет, то согласно законодательству предприятие признается неплатежеспособным (несостоятельным) и рассматривается вопрос о его ликвидации. Кроме того, если чистые активы меньше уставного капитала, компания не вправе выплачивать дивиденды своим акционерам.

Стоимость чистых активов определяется на основании данных бухгалтерского учета согласно Приказу Минфина России № 84н от 28.08.2014 «Порядок определения стоимости чистых активов». Его применяют акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия, производственные и жилищные накопительные кооперативы, хозяйственные партнерства. Порядок не распространяется на кредитные организации, акционерные инвестиционные фонды.

Расчет чистых активов в обязательном порядке производится раз в год и отражается в годовой бухгалтерской отчетности, также его делают при необходимости получить информацию о текущем финансовом положении, выплатить промежуточные дивиденды либо действительную стоимость доли участнику. Форма расчета чистых активов является приложением к учетной политике организации.

Стоимость чистых активов представляет собой разность между всеми активами и обязательствами организации. При определении стоимости чистых активов в расчет не включаются объекты бухгалтерского учета, учитываемые организацией на забалансовых счетах, а также дебиторская задолженность учредителей (участников, акционеров, собственников, членов) по взносам (вкладам) в уставный капитал (уставный фонд, паевой фонд, складочный капитал), по оплате акций. В обязательства не включаются доходы будущих периодов в виде государственной помощи и безвозмездного получения имущества.

Стоимость чистых активов (ЧА) определяется по формуле:

$$ЧА = (ВА + ОА - З_y) - (ДО + КО - ДБП), \quad (4.4)$$

где ВА — внеоборотные активы; ОА — оборотные активы; Z_y — задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; ДО — долгосрочные обязательства; КО — краткосрочные обязательства; ДБП — доходы будущих периодов.

Поскольку общие суммы активов и пассивов предприятия должны быть равны, а пассивы предприятия состоят из заемного и собственного капитала, показатель «чистые активы» может трактоваться как показатель, характеризующий величину собственного капитала предприятия. Следовательно, величина чистых активов зависит от размера уставного капитала, добавочного и резервного капитала, переоценки основных средств, суммы нераспределенной прибыли отчетного года и прошлых лет. При этом доходы будущих периодов включаются в состав собственного капитала, а сумма непокрытых убытков отчетного года и прошлых лет вычитается из величины собственного капитала.

Стоимость чистых активов может увеличиться, если компания получит от учредителя безвозмездную помощь. Увеличение чистых активов возможно посредством реорганизации компании через слияние или присоединение к другим предприятиям, обладающим более устойчивой структурой баланса: с большой величиной активов при малой доле обязательств.

Сумма чистых активов возрастет в результате переоценки основных средств. Необходимость дооценки основных средств может возникнуть, если сумма чистых активов меньше суммы уставного капитала, так как в этом случае организация обязана либо уменьшить уставный капитал, либо ликвидироваться в соответствии с действующим законодательством. После дооценки основных средств бухгалтерская стоимость их возрастет и, как следствие, сумма налога на имущество повысится. Однако дооценка основных средств приведет к увеличению суммы собственного капитала, повышению финансовой устойчивости предприятия, что создаст предпосылки для привлечения дополнительных собственников или инвесторов.

Расчет стоимости чистых активов анализируемого предприятия представлен в табл. 4.5.

Таблица 4.5

Расчет стоимости чистых активов (тыс. руб.)

Наименование показателя	Предыдущий период	Отчетный период
I. АКТИВЫ		
1. Нематериальные активы	205	262
2. Результаты исследований и разработок	—	—
3. Основные средства	11 227	15 546
4. Доходные вложения в материальные ценности	—	—
5. Финансовые вложения	959	1452
6. Отложенные налоговые активы	—	—

Окончание

Наименование показателя	Предыдущий период	Отчетный период
7. Прочие внеоборотные активы	1 128	1 524
8. Запасы	6 160	9 394
9. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	121	143
10. Дебиторская задолженность	4 683	7 032
11. Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	236	359
12. Денежные средства и денежные эквиваленты	598	913
13. Прочие оборотные активы	—	—
14. Итого активы, принимаемые к расчету (сумма строк 1—13)	25 317	36 625
II. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
15. Долгосрочные обязательства	—	600
16. Краткосрочные обязательства	2600	4200
17. Кредиторская задолженность	8 744	11 724
18. Оценочные обязательства	—	—
19. Доходы будущих периодов	—	—
20. Прочие обязательства	—	—
21. Итого обязательства, принимаемые к расчету (сумма строк 15—20)	11 344	16524
22. Стоимость чистых активов организации (строки 14—21)	13973	20101

Как видно из данных табл. 4.5, в предыдущем и отчетном периодах сумма активов предприятия превысила сумму обязательств. Стоимость чистых активов увеличилась на 6128 тыс. руб. (20101—13 973), или на 43,8%. Эта величина составила к общей сумме активов 55,2% в предыдущем периоде и 54,9% — в отчетном периоде, т.е. более половины имущества предприятия сформировано за счет собственного капитала. Стоимость чистых активов (20101 тыс. руб.) превышает размер уставного капитала (826 тыс. руб.), поэтому финансовое положение организации можно считать платежеспособным и устойчивым.

4.5. Аналитическая диагностика вероятности банкротства

4.5.1. Понятие и процедуры банкротства

В рыночной экономике кризисное финансовое состояние предприятия может привести его к банкротству.

В соответствии с Федеральным законом от 29.06.2015 № 186-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» под несостоятельностью (бан-

кротством) понимается неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и исполнить обязанности по уплате обязательных платежей в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

Производство по делу о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что задолженность юридического лица в совокупности составляет не менее чем триста тысяч рублей (Федеральный закон от 30.12.2008 № 296-ФЗ (в ред. от 29.06.2015 № 154-ФЗ с изм. и доп.).

При определении признаков банкротства во внимание принимаются суммы долга за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником, размер обязательных платежей без учета установленных законодательством штрафов (пеней) и иных финансовых санкций.

При возникновении признаков банкротства (до момента подачи заявления в арбитражный суд о признании предприятия банкротом) осуществляется досудебная санация, которая направлена на разработку мер по восстановлению платежеспособности. С этой целью руководитель предприятия сообщает о признаках банкротства учредителям, собственникам имущества, кредиторам, органам исполнительной власти и другим уполномоченным лицам, которые могут предоставить финансовую помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей.

В арбитражный суд с заявлением о банкротстве вправе обращаться предприятие-должник, конкурсный кредитор, уполномоченные органы.

В заявлении указывают сумму требований кредиторов по денежным обязательствам, размер задолженности по обязательным платежам, обоснование невозможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме, сведения об имеющемся у должника имуществе, в том числе о денежных средствах, дебиторской задолженности и другие сведения, предусмотренные законодательством.

В отношении должника могут быть приняты следующие процедуры:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

В зависимости от процедуры банкротства арбитражный суд назначает арбитражного управляющего: временного — для проведения наблюдения, административного — для осуществления финансового оздоровления, внешнего — для внешнего управления, конкурсного — для проведения конкурсного производства.

Процедура наблюдения вводится с момента принятия арбитражным судом заявления о банкротстве предприятия-должника и осуществляется временным управляющим. Главная цель этой процедуры — обеспечить сохранность имущества должника до вынесения арбитражным судом решения по существу дела.

Основная задача временного управляющего — оценить реальное финансовое состояние предприятия-должника и определить возможности восстановления его платежеспособности. При этом руководитель предприятия не отстраняется от выполнения своих обязанностей, но определенные сделки, связанные с реализацией имущества предприятия, могут совершаться только с согласия временного управляющего.

Органы управления предприятия-должника не могут принимать решения о реорганизации и ликвидации предприятия, о создании юридических лиц, филиалов и представительств, о выплате дивидендов или распределении прибыли должника между его учредителями (участниками), о размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, за исключением акций. Вместе с тем с момента введения процедуры наблюдения руководитель предприятия должен предложить собственникам имущества, его учредителям план финансового оздоровления, который может включать проведение дополнительной эмиссии акций. Должник вправе увеличить свой уставный капитал путем размещения по закрытой подписке дополнительных обыкновенных акций за счет дополнительных вкладов своих участников и третьих лиц в порядке, установленном законодательством и учредительными документами предприятия.

Временный управляющий составляет реестр требований кредиторов и не позднее чем за десять дней до завершения процедуры наблюдения проводит первое собрание кредиторов, на котором на основе анализа финансового состояния должника готовит предложения о возможности или невозможности восстановления платежеспособности и обоснование целесообразности введения последующих процедур банкротства.

Первое собрание кредиторов может принять решение с обращением в арбитражный суд о введении финансового оздоровления,

внешнего управления, о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства, о заключении мирового соглашения.

Решение о введении финансового оздоровления содержит план финансового оздоровления, график погашения задолженности, срок исполнения плана.

Решения о введении внешнего управления или о признании должника банкротом содержат срок внешнего управления или конкурсного производства и могут содержать требования к кандидатуре арбитражного управляющего.

Мировое соглашение характеризует процедуру достижения договоренности между должником и кредиторами, предусматривающую отсрочку или рассрочку причитающихся кредиторам платежей, уступку прав требований должника, исполнение обязательств должника третьими лицами, скидку с долгов, прощение долга и иные способы прекращения обязательств. Оно содержит положение о порядке и сроках исполнения обязательств должника в денежной форме, согласованное с требованиями кредиторов.

Процедура наблюдения завершается по истечении семи месяцев с даты поступления заявления в арбитражный суд о признании должника банкротом. По результатам принятого на первом собрании кредиторов решения арбитражный суд выносит определение о введении финансового оздоровления или внешнего управления, либо о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства, либо утверждает мировое соглашение и прекращает производство по делу о банкротстве.

Финансовое оздоровление — процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Эта процедура вводится на срок не более чем два года и осуществляется административным управляющим.

Основная задача административного управляющего — разработать план финансового оздоровления, согласованный с кредиторами, и осуществить комплекс мер по восстановлению платежеспособности.

Деятельность органов управления предприятия-должника на этот период осуществляется с ограничениями и зависит от согласия административного управляющего и собрания кредиторов.

Должник не вправе осуществлять сделки, связанные с приобретением и отчуждением имущества, балансовая стоимость которого составляет более пяти процентов стоимости активов. Он не может

передавать имущество в аренду или безвозмездное пользование, выдавать кредиты, поручительства и гарантии, совершать сделки, которые влекут увеличение кредиторской задолженности более чем на пять процентов суммы требований кредиторов, включенных в реестр на дату введения финансового оздоровления.

Административный управляющий осуществляет контроль за ходом выполнения плана финансового оздоровления и своевременным перечислением денежных средств на погашение требований кредиторов. Он предоставляет заключение на рассмотрение собрания кредиторов о ходе выполнения плана финансового оздоровления и графика погашения задолженности.

По итогам рассмотрения результатов финансового оздоровления арбитражный суд выносит решение о прекращении производства по делу о банкротстве при условии, что обоснованные требования кредиторов удовлетворены, или о переходе к внешнему управлению.

На период процедуры внешнего управления вводится мораторий (приостановление) на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей. За это время не начисляются неустойки (штрафы, пени) и иные финансовые санкции за неисполнение денежных обязательств.

С момента введения внешнего управления руководитель предприятия-должника отстраняется от выполнения своих обязанностей. Все полномочия юридического лица переходят к внешнему управляющему.

Внешний управляющий обязан разработать план внешнего управления и представить его собранию кредиторов на утверждение.

Планом внешнего управления могут быть предусмотрены следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

- перепрофилирование производства и закрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества и уступка прав требования должника;
- увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц;
- размещение дополнительных обыкновенных акций на предприятии;
- замещение активов должника;
- продажа предприятия должника.

Внешний управляющий распоряжается имуществом должника в соответствии с планом внешнего управления, ведет бухгалтерский, финансовый, статистический учет и отчетность, реестр требований кредиторов, реализовывает мероприятия, предусмотренные планом внешнего управления и представляет собранию кредиторов отчет об итогах реализации этого плана. Он может заключать от имени должника мировое соглашение.

Крупные сделки, связанные с приобретением или отчуждением имущества, балансовая стоимость которого составляет более чем десять процентов балансовой стоимости активов должника, внешний управляющий может заключать только с согласия собрания (комитета) кредиторов. Такое же согласие требуется при получении или выдаче займов, поручительств, гарантий, уступке прав требований, перевода долга, если эти сделки не предусмотрены планом внешнего управления.

Руководитель предприятия-должника вправе обратиться с ходатайством к собранию кредиторов о включении в план внешнего управления возможности дополнительной эмиссии обыкновенных акций и принятия решения о внесении изменений и дополнений в устав общества с целью увеличения уставного капитала, а также о замещении активов и продаже предприятия. В решении о продаже предприятия указывается минимальная цена.

Продажа предприятия осуществляется путем проведения открытых торгов в форме аукциона после проведения инвентаризации и оценки имущества должника. В особых случаях (когда имеется ограниченно оборотоспособное имущество) продажа имущества осуществляется путем проведения закрытых торгов.

Начальная цена продажи предприятия устанавливается решением собрания кредиторов на основании рыночной стоимости имущества, определенной независимым оценщиком. Начальная цена продажи предприятия не может быть ниже минимальной цены, установленной органами управления должника.

Проведение торгов осуществляется внешним управляющим (или привлекаемой специализированной организацией) с целью получения денежных средств от продажи предприятия не позднее чем за месяц до истечения срока внешнего управления.

Собрание кредиторов по результатам рассмотрения отчета внешнего управляющего принимает решение об обращении в арбитражный суд:

- о прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности должника и переходе к расчетам с кредиторами;
- о прекращении производства по делу в связи с удовлетворением всех требований кредиторов в соответствии с реестром требований;
- о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;
- о заключении мирового соглашения.

Если арбитражный суд выносит решение о признании должника банкротом, вводится конкурсное производство сроком на один год, назначается конкурсный управляющий.

Основная задача конкурсного управляющего состоит в формировании конкурсной массы, т.е. имущества должника с целью его продажи для расчетов с кредиторами. Для этого он осуществляет инвентаризацию и оценку имущества должника и ведет реестр требований кредиторов. Распределение конкурсной массы между кредиторами осуществляется в порядке очередности, предусмотренной Гражданским кодексом РФ. Предпочтение отдается требованиям работников должника о выплате им задолженности по заработной плате перед требованиями кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом.

По завершении конкурсного производства конкурсный управляющий представляет в арбитражный суд документы, подтверждающие продажу имущества должника и погашение требований кредиторов.

Для градообразующих и стратегических предприятий, сельскохозяйственных организаций, страховых, кредитных и ряда других юридических лиц законодательством предусмотрены особенности процедуры банкротства.

Для того чтобы избежать банкротства предприятия, необходимо систематически анализировать финансовое состояние и на его основе прогнозировать вероятность наступления признаков несостоятельности хозяйствующего субъекта.

Для оценки возможного банкротства предприятия используются зарубежные и отечественные методы. Преобладающим подходом к оценке вероятности банкротства является использование ограниченного количества показателей (критериев), на основании которых банкротство можно прогнозировать.

Рассмотрим три метода прогнозирования банкротства предприятия, которые включают:

- 1) использование системы формализованных и неформализованных критериев (признаков);
- 2) расчет индекса кредитоспособности;
- 3) оценку структуры баланса и выявление признаков потенциального банкротства предприятия.

4.5.2. Система формализованных и неформализованных критериев оценки возможного банкротства

Для оценки признаков вероятности банкротства предприятия используются количественные и качественные факторы.

К количественным факторам относятся следующие:

- сокращение объема реализации и уменьшение сегментов рынка продукции предприятия;
- хронический недостаток собственного оборотного капитала;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;
- наличие сверхнормативных и неликвидных товаров и производственных запасов;
- применение в производственном процессе физически и морально изношенного оборудования;
- высокая величина показателя отношения долговых обязательств к акционерному капиталу;
- низкая рентабельность инвестиций;
- низкая величина отношения нераспределенной прибыли к общей сумме активов;
- падение рыночной стоимости ценных бумаг и прибыли;
- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов) и т.п.

Качественные факторы, предсказывающие банкротство, включают:

- неспособность контролировать расходы;
- спад в промышленности;
- неопытность компании;
- высокую степень конкуренции и вызванное ею понижение цен на продукцию без соответствующего снижения себестоимости;
- неквалифицированное управление;
- недальновидную кадровую политику, результатом которой может быть потеря ключевых сотрудников и специалистов предприятия;

- отсутствие постоянного технического и технологического обновления предприятия;
- высокий уровень коммерческого риска;
- высокую зависимость от поставщиков сырья и энергоресурсов;
- недостаточную диверсификацию производства, т.е. чрезмерную зависимость финансовых результатов деятельности от какого-либо одного проекта, типа оборудования, вида актива и т.д.

Перечисленные факторы используются при внутреннем и внешнем анализе. В первом случае для своевременного принятия соответствующих мер по устранению выявленных недостатков, во втором случае для адекватного реагирования по заключенным или предполагаемым сделкам.

Основные индикаторы банкротства могут быть рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности, некоторые из них — по дополнительным источникам информации. Что касается критических значений этих критериев, то они должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определенных статистических данных.

4.5.3. Расчет индекса кредитоспособности

В зарубежной теории и практике для оценки вероятности банкротства используются многофакторные прогнозные модели, рассчитанные по методу мультипликативного дискриминантного анализа, например, пятифакторная модель Альтмана, четырехфакторная модель Тафлера, интегральные показатели Тишоу.

Широкую известность получила модель прогнозирования банкротства предприятий с использованием формулы Э. Альтмана. Профессор Нью-Йоркского университета Э. Альтман обследовал 66 предприятий промышленности, половина из которых обанкротилась, половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых для прогноза и построил многофакторное регрессионное уравнение [40; 47]. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности определяется по формуле:

$$Z = 3,3 \cdot K_1 + 0,1 \cdot K_2 + 0,6 \cdot K_3 + 1,4 \cdot K_4 + 1,2 \cdot K_5, \quad (4.5)$$

где Z — индекс кредитоспособности, характеризующий степень банкротства предприятия, функция от $K_1, K_2, \dots, K_5; 3,3, \dots, 1,2$ — коэффициенты регрессии, показывают количественное влияние на Z каждого из включенных в модель коэффициентов при фиксированном положении других; K_1 — коэффициент отношения валовой прибыли к величине активов предприятия; K_2 — коэффициент отношения выручки от продажи к величине активов; K_3 — коэффициент отношения собственного капитала к привлеченному капиталу; K_4 — коэффициент отношения реинвестированной (чистой) прибыли к величине активов; K_5 — коэффициент отношения собственных оборотных средств к величине активов.

Критическое значение индекса Альтмана, рассчитанное по данным статистической выборки, изучаемой им совокупности предприятий, составило 2,675. Расчетное значение индекса кредитоспособности каждого предприятия сопоставляется с критической величиной и определяется степень возможного банкротства. Если расчетный индекс анализируемого предприятия больше критического ($Z > 2,675$), то оно имеет достаточно устойчивое финансовое положение, если ниже критического ($Z < 2,675$), вероятность банкротства существенна. С помощью данного индекса субъекты хозяйствования можно разделить на потенциальных банкротов и небанкротов.

Степень вероятности банкротства на основании индекса Альтмана может быть детализирована в зависимости от его уровня, например, если значение индекса 1,8 и ниже, вероятность банкротства очень высокая, от 1,81 до 2,6 — высокая, от 2,61 до 2,9 — имеется вероятность банкротства, от 2,91 до 3 и выше — очень низкая. Распределение предприятий по вероятности банкротства может быть и иным в зависимости от специфики отраслей.

Однако применять индекс Альтмана для оценки вероятности банкротства российских предприятий следует с большой долей условности, так как коэффициенты регрессии необходимо рассчитывать по данным отечественной статистики, используя математические методы построения оптимальных критериев. Следовательно, разработанные зарубежные модели прогнозирования банкротства необходимо либо адаптировать к российским условиям, либо разрабатывать свои, адекватные этим условиям прогнозные модели.

4.5.4. Оценка структуры баланса и выявление признаков потенциального банкротства предприятия

В отечественной хозяйственной практике используется система критериев для определения структуры баланса и выявления признаков потенциального банкротства предприятия.

Показателями оценки структуры баланса являются:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами [41; 77].

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

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

Оба коэффициента имеют нормативные значения, с которыми сравниваются фактические показатели предприятия.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной является выполнение одного из следующих условий:

- 1) коэффициент текущей ликвидности за отчетный период имеет значение менее 2;
- 2) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет значение менее 0,1.

Для выявления признаков потенциального банкротства предприятия рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности сроком на шесть месяцев или коэффициент утраты платежеспособности сроком на три месяца с момента оценки.

Коэффициент восстановления платежеспособности применяется, если структура баланса признается неудовлетворительной. При значении данного показателя больше единицы, предприятие имеет реальную возможность восстановить свою платежеспособность в течение шести месяцев с момента оценки. Если значение коэффициента меньше единицы, предприятие не имеет возможности восстановить платежеспособность в ближайшее время.

Коэффициент утраты платежеспособности рассчитывается, если структура баланса признается удовлетворительной, так как коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствуют нормативным

значениям (или их превышают). При значении данного коэффициента больше единицы предприятие не утратит платежеспособность в течение трех месяцев с момента оценки. В противном случае, когда значение коэффициента меньше единицы, у предприятия появляется возможность утратить свою платежеспособность в течение трех месяцев с момента оценки.

Формализованный расчет показателей оценки структуры бухгалтерского баланса и выявления признаков потенциального банкротства предприятия приведен в табл. 4.6.

Таблица 4.6

Показатели оценки структуры баланса, восстановления или утраты платежеспособности предприятия

Показатель оценки	Условное обозначение	Алгоритм расчета	Нормативное значение
1. Коэффициент текущей ликвидности	K_1	$K_1 = \frac{IIA}{VII - ДБП}$	≥ 2
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	K_2	$K_2 = \frac{(IIIП - IA)}{IIA}$	$\geq 0,1$
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	K_3	$K_3 = \frac{K_{1ф} + 6/T(K_{1ф} - K_{1н})}{2}$	$\geq 1,0$
4. Коэффициент утраты платежеспособности	K_4	$K_4 = \frac{K_{1ф} + 3/T(K_{1ф} - K_{1н})}{2}$	$\geq 1,0$

Условные обозначения: IA, IIA — итог раздела I и II актива баланса; IIIП, VII — итог раздела III и V пассива баланса; ДБП — доходы будущих периодов; 3, 6 — периоды утраты, восстановления платежеспособности, в месяцах; T — отчетный период, в месяцах; $K_{1н}$, $K_{1ф}$ — коэффициенты текущей ликвидности за предыдущий и отчетный периоды соответственно.

Сравнение расчетных коэффициентов с нормативными значениями позволяет получить выводы о возможности восстановления или утраты платежеспособности предприятия.

По результатам оценки принимаются следующие решения:

- о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия — неспособным восстановить свою платежеспособность;

- наличии реальной возможности предприятия восстановить свою платежеспособность в течение шести месяцев с момента оценки;
- наличии реальной возможности предприятия утратить платежеспособность в течение трех месяцев с момента оценки;
- наличии реальной возможности предприятия не утратить платежеспособность в течение трех месяцев с момента оценки.

На основе информации годового бухгалтерского баланса предприятия (прил. 1) выполняются расчеты коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, что представлено в табл. 4.7. Данные показатели имеют значения за отчетный период ниже рекомендуемого уровня, в связи с чем рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности:

$$K_3 = [1,12 + 6 : 12 \cdot (1,12 - 1,04)] : 2 = 0,58.$$

Таблица 4.7

**Расчет показателей оценки структуры баланса,
восстановления платежеспособности предприятия**

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,04 (11798 : 11344)	1,12 (17841 : 15924)
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,04 (13973–13519) : 11 798	0,07 (20101 – 18784) : 17841
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	X	0,58

Как показывают результаты расчетов, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за отчетный период меньше нормативных значений, что указывает на неудовлетворительную структуру бухгалтерского баланса. Коэффициент восстановления платежеспособности меньше единицы, следовательно, предприятие не имеет возможности восстановить платежеспособность в течение шести месяцев с момента оценки. В этом случае результаты оценки прогнозируют возможное банкротство предприятия.

Для предотвращения угрозы банкротства предприятие может использовать следующие меры:

- сокращение крупных долговых обязательств при увеличении финансирования за счет собственного капитала;
- отказ от убыточных подразделений и производственного оборудования с высокой степенью износа;
- эффективное управление активами, при котором достигаются максимальная сумма прибыли и минимальные риски;
- продление сроков погашения долговых обязательств;
- перестройка производства в соответствии с изменениями запросов потребителей и т.п.

Прогнозная оценка возможного банкротства предприятия сочетается с разработкой программы финансового оздоровления.

4.6. Аналитический подход к составлению плана финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий

Одной из главных задач эффективного управления является предупреждение кризисных ситуаций, возможного банкротства предприятия.

Для реализации задач антикризисного управления необходимо определить проблемы, которые особенно важны для предприятия, проанализировать и определить влияние каждой из проблем на ситуацию, разработать конструктивные варианты действий, воплотить в действие программу по устранению негативных явлений в бизнесе, оценить результативность программы с точки зрения эффективности выполнения задач и целей предприятия.

Для проведения мероприятий по финансовому оздоровлению неплатежеспособных предприятий рекомендуется составлять план финансового оздоровления в форме бизнес-плана, который имеет следующие основные разделы.

В первом разделе плана, «Общие положения», приводится общая характеристика предприятия: его наименование, почтовый и юридический адрес, банковские реквизиты, подчиненность вышестоящей организации, основной вид деятельности, организационно-правовая форма и форма собственности с указанием доли государства или субъекта Федерации в капитале предприятия, наличие иностранного капитала. Кроме того, в общей характеристике предприятия указываются дата его регистрации, номер регистрационного свидетельства и наименование органа, зарегистрировавшего предприятие, наименование и адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие. В виде схемы приводится организационная структура предпри-

ятия, наименование всех его структурных подразделений и дочерних компаний, а также перечень должностных лиц с указанием возраста, стажа работы, квалификации.

Во втором разделе, «Краткие сведения по плану финансового оздоровления», отражаются срок реализации плана, сумма необходимых финансовых средств с выделением необходимой от государства финансовой помощи с указанием срока ее погашения. Приводятся данные, характеризующие финансовый результат, получаемый в результате реализации плана (погашение просроченной кредиторской задолженности, увеличение активов и т.д.). Указывается агент правительства и его реквизиты, который будет осуществлять государственное финансирование санационных мероприятий.

В третьем разделе, «Анализ финансового состояния предприятия», проводится финансовый анализ и устанавливаются причины, которые привели предприятие к неплатежеспособности.

В первой части этого раздела дается характеристика учетной политики предприятия, отражаются методические вопросы ведения бухгалтерского учета на предприятии, т.е. устанавливается соответствие отражения отдельных хозяйственных операций и оценки имущества на предприятии требованиям действующего Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации.

Во второй части раздела приводится сводная таблица финансовых показателей предприятия, анализ и выводы.

В таблице рассматриваются четыре группы коэффициентов, рассчитанные за три отчетных года:

- ликвидности (коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности);
- устойчивости (коэффициенты автономии, финансовой зависимости, маневренности собственного капитала, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами);
- деловой активности (коэффициенты оборачиваемости активов, оборотных средств, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, материально-производственных запасов и пр.);
- прибыльности (рентабельность активов, собственного капитала, инвестиций, продаж и др.).

В четвертом разделе плана предлагается перечень мероприятий по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В таблице приводятся не только наименования мероприятий, но также указываются сроки их проведения и необходимые для этого финансовые средства.

В состав мероприятий финансового оздоровления могут входить: оптимизация дебиторской задолженности; снижение издержек производства; продажа незавершенного строительства; продажа излишнего оборудования, материалов; конверсия долгов; замена устаревшего оборудования, механизация и автоматизация производства; внедрение прогрессивных технологий; модернизация основных фондов; совершенствование организации труда.

В пятом разделе, «Рынок и конкуренция», описываются отрасль и перспективы ее развития, действующие цены на рынке данной продукции, альтернативные варианты планируемого объема продаж. Указываются отличительные характеристики основных рынков и их сегментов, средства коммуникации, ожидаемые изменения на основных и вспомогательных рынках. Особое внимание уделяется объемам производства и поставкам на рынок основных конкурентов.

В шестом разделе освещается деятельность предприятия в сфере маркетинга. В нем находят отражение стратегия проникновения на новый рынок, введение нового товара на старый рынок, стратегия развития самого предприятия, каналы распределения продукции, а также комплекс мер по воздействию предприятия на покупателя, который называется системой маркетинговых коммуникаций. В эту систему входят: реклама выпускаемой продукции, вопросы стимулирования ее сбыта, создание и сохранение имиджа предприятия, сбытовая политика. Важное место занимает характеристика каналов сбыта и объем сбыта по каждому каналу. Приводится описание товара, определяется жизненный цикл продукта, насыщение им рынка и предлагаются меры на поддержание его спроса (улучшение качества товара, снижение цены и т.д.). Одновременно вносятся предложения по производству нового товара или модификации существующего.

В седьмом разделе, «План производства», разрабатывается производственная программа предприятия. Исходя из производственных мощностей и конъюнктуры рынка, определяется планируемый объем производства и продаж продукции. При необходимости устанавливается потребность в увеличении производственных мощностей посредством расширения, реконструкции, технического перевооружения действующих производств или за счет нового строительства. В данном разделе выполняются расчеты по определению потребности в основных средствах, материальных ресурсах, персонале и заработной плате. Составляется смета расходов и калькуляция себестоимости планируемой продукции.

В восьмом разделе, «Финансовый план», показываются прогнозные финансовые результаты деятельности предприятия, а также определяется потребность в дополнительных инвестициях.

Источниками финансирования потребности в дополнительных инвестициях могут быть увеличение размера акционерного капитала, использование привлеченного капитала в виде краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов и прочие источники (задолженность по оплате труда, расчетам с бюджетом, имущественному и личному страхованию). Разность между потребностью в дополнительных инвестициях и суммой указанных источников финансирования представляет собой размер необходимой предприятию финансовой поддержки. В этом же разделе проводят экономический анализ эффективности инвестиций на основе модели дисконтированных денежных потоков. Составляется график погашения кредитов и определяется точка безубыточности (порог рентабельности).

Разработка плана финансового оздоровления предприятия завершается составлением агрегированной формы прогнозного баланса по годам планируемого периода и расчетом на его основе коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами.

Таким образом, результативность внедрения плана финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий можно прогнозировать через достижение нормативных значений определенных коэффициентов.

Рассмотрим это на следующем примере.

По данным оценки текущей платежеспособности предприятия (см. табл. 4.3) коэффициент текущей ликвидности составил 1,12 (17841:15924). Следовательно, чтобы довести значение коэффициента до нормативного уровня (2), необходимо либо увеличить сумму ликвидных активов, либо сократить сумму краткосрочных обязательств, либо одновременно осуществить две эти процедуры.

Решим первую задачу: определим необходимый прирост ликвидных средств при неизменной величине краткосрочных пассивов: $K_1 = 17841 + X: 15924 = 2$, тогда $X = 14\ 007$ тыс. руб. ($15924 \cdot 2 - 17841$), где X — необходимый прирост ликвидных активов.

Затем следует рассмотреть возможные способы увеличения ликвидных средств и включить их в план финансового оздоровления. К таким способам можно отнести увеличение собственного капитала предприятия.

Допустим, планируется увеличить выпуск продукции, что позволит получить дополнительную прибыль на сумму 14 007 тыс. руб.

Эти средства будут направлены на приобретение дополнительных материально-производственных запасов (в сумме 2200 тыс. руб.), поступят на расчетные счета предприятия (в сумме 8407 тыс. руб.), увеличат краткосрочные финансовые вложения (на 3400 тыс. руб.). В результате мы получим измененную структуру бухгалтерского баланса, которую следует сопоставить с данными отчетного периода (табл. 4.8).

Таблица 4.8

Агрегированный бухгалтерский баланс и результаты его преобразования (тыс. руб.)

Актив	Отчет	План	Пассив	Отчет	План
Внеоборотные активы	18 784	18 784	Капитал и резервы	20 101	34 108
в том числе: основные средства	15 546	15 546	в том числе: нераспределенная прибыль	4085	4085
Оборотные активы, всего, в том числе:	17 841	31 848	прирост нераспределенной прибыли	—	14 007
запасы и НДС	9 537	11 737	долгосрочные пассивы	600	600
дебиторская задолженность	7 032	7 032	краткосрочные кредиты и займы	4 200	4 200
денежные средства	913	9 320	кредиторская задолженность	11 724	11 724
финансовые вложения	359	3 759			
Баланс	36 625	50 632	Баланс	36 625	50 632

Как видно из данных табл. 4.8, в результате внедрения плана финансового оздоровления в пассиве баланса увеличится собственный капитал и общая сумма источников финансирования (валюта баланса) на сумму 14 007 тыс. руб. На эту же сумму увеличится стоимость имущества и произойдут изменения в его составе. Стоимость мобильного имущества в плановом периоде будет равна 31 848 тыс. руб. (17841+14007), в том числе стоимость запасов — 11 737 тыс. руб. (9537+2200), денежных средств — 9320 тыс. руб. (913+8407), финансовых вложений — 3759 тыс. руб. (359+3400).

Произведем оценку структуры бухгалтерского баланса. Для этого необходимо рассчитать коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_2), используя плановые показатели агрегированного баланса: $K_2 = (34108 - 18784) : 31848 = 0,48$.

Плановые значения коэффициентов K_1 и K_2 соответствуют рекомендуемым критериям оценки возможного банкротства, что позволяет признать структуру баланса удовлетворительной и в связи с этим рассчитать коэффициент возможной утраты платежеспособности: $K_4 = [2 + 3 : 12 \cdot (2 - 1,12)] : 2 = 1,11$. Результаты расчетов представим в аналитической табл. 4.9.

Таблица 4.9

Оценка структуры бухгалтерского баланса предприятия

Показатель	Отчетный период	Плановый период	Норма
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,12	2	≥ 2
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,07	0,48	$\geq 0,1$
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	X	X	$\geq 1,0$
4. Коэффициент утраты платежеспособности	X	1,11	$\geq 1,0$

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в плановом периоде, в отличие от отчетного периода, структуру бухгалтерского баланса следует признать удовлетворительной, предприятие не утратит платежеспособность в течение трех месяцев с момента оценки.

Решение этой задачи можно продолжить, если предположить, что часть денежных средств (в сумме 4200 тыс. руб.) будет направлена на погашение краткосрочных кредитов и займов. Агрегированный баланс будет иметь следующий вид (табл. 4.10).

Таблица 4.10

Агрегированный бухгалтерский баланс на этапах его преобразования (тыс. руб.)

Актив	План 1	План 2	Пассив	План 1	План 2
Внеоборотные активы, всего	18784	18784	Капитал и резервы, в том числе:	34 108	34 108
в том числе: основные средства	15 546	15546	нераспределенная прибыль прошлых лет	4 085	4 085
Оборотные активы, всего, в том числе:	31 848	27 648	нераспределенная прибыль отчетного года	14 007	14 007
запасы и НДС	11 737	11 737	долгосрочные пассивы	600	600

Актив	План 1	План 2	Пассив	План 1	План 2
дебиторская задолженность	7 032	7 032	краткосрочные кредиты и займы	4 200	0
денежные средства	9 320	5 120	кредиторская задолженность	11 724	11 724
финансовые вложения	3 759	3 759			
Баланс	50 632	46 432	Баланс	50 632	46 432

На втором этапе преобразования бухгалтерского баланса в его активе сумма денежных средств составит 5120 тыс. руб. (9320 – 4200), оборотных активов – 27 648 тыс. руб. (31848 – 4200), стоимость имущества – 46 432 тыс. руб. (50632 – 4200). В пассиве баланса произойдут соответствующие изменения в сумме заемного капитала (на 4200 тыс. руб.) и сокращение общей суммы источников финансирования. В этом случае коэффициент текущей ликвидности составит 2,36 (27648:11724), а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – 0,55 (34108 – 18784):27648, т.е. платежеспособность предприятия станет еще выше.

Приведенная методика оценки структуры баланса, предназначенная для прогнозирования платежеспособности предприятия, имеет отдельные недостатки. Так, на повышение значения коэффициента текущей ликвидности могут оказывать влияние отрицательные факторы: необоснованный рост товарных запасов вследствие падения спроса, рост дебиторской задолженности из-за отсутствия контроля за поступлением средств от потребителей продукции или в связи с увеличением количества неплатежеспособных дебиторов и пр. Это, в свою очередь, приводит к замедлению оборачиваемости текущих активов предприятия. Поэтому для получения реальных выводов о финансовом оздоровлении предприятия следует проводить комплексную оценку финансового состояния, обращая особое внимание на значение коэффициента абсолютной ликвидности, т.е. на наличие абсолютно ликвидных денежных средств, используемых для погашения текущих обязательств предприятия.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Анализ состава и динамики показателей прибыли

Необходимым этапом финансового анализа является исследование результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые характеризуются суммой прибыли или убытка.

Прибыль является стандартом успешной работы предприятия; ее рост создает финансовую базу для инновационного, технологического, экономического и социального развития предприятия. Из прибыли производятся отчисления в резервный фонд, рассчитываются возможные выплаты работникам в виде денежных вознаграждений. Сумма чистой прибыли может направляться на выплату дивидендов по акциям и процентов по облигациям. За счет прибыли погашаются долговые обязательства предприятия перед кредиторами и инвесторами. Прибыль является основным источником формирования доходов федерального и республиканского бюджетов.

Результаты анализа используются для принятия управленческих экономических решений, направленных на эффективное использование ресурсов, выбор наилучшего варианта инвестиций, обоснование перспективы развития предприятия.

Величина показателей прибыли зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Поэтому необходимо проводить систематический анализ формирования, распределения и использования прибыли.

Основные задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия — это:

- анализ состава, структуры и динамики показателей прибыли за анализируемый период;
- факторный анализ финансовых результатов;
- анализ суммы прибыли от продажи продукции и оценка факторов ее формирования;

- анализ динамики прибыли от продажи и затрат, приходящих на один рубль выручки от продажи продукции;
- расчет и анализ финансовых коэффициентов рентабельности;
- анализ факторов, воздействующих на уровень рентабельности;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности.

Анализ финансовых результатов включает оценку следующих показателей: валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли предприятия.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, процентов к получению или уплате, доходов от участия в других организациях, а также прочих доходов и расходов.

Блок-схема формирования чистой прибыли (убытка), основанная на показателях «Отчета о финансовых результатах», приведена на рис. 5.1.

Информация, содержащаяся в бухгалтерской форме № 2 «Отчет о финансовых результатах», позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности предприятия, установить структуру прибыли и динамику показателей.

Данные для оценки динамики показателей прибыли за отчетный и предыдущий периоды приводятся в табл. 5.1 и прил. 2.

Таблица 5.1

Анализ динамики финансовых результатов деятельности предприятия

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%
1. Прибыль (убыток) от продажи продукции	3 604	4 751	1 147	31,8
2. Проценты к получению	—	—	—	—
3. Проценты к уплате	—	—	—	—
4. Доходы от участия в других организациях	—	—	—	—
5. Прочие доходы	1445	1421	-24	-1,7
6. Прочие расходы	2 820	2 673	-147	-5,2
7. Прибыль (убыток) до налогообложения	2 229	3499	1270	57,0
8. Текущий налог на прибыль	446	700	254	57,0
9. Чистая прибыль (убыток)	1 783	2 799	1016	57,0



Рис. 5.1. Модель формирования финансовых результатов деятельности предприятия

По данным табл. 5.1 видно, что сумма прибыли до налогообложения увеличилась в отчетном году на 1270 тыс. руб., что составило 57%. Это привело к соответствующему увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В динамике финансовых результатов можно отметить следующие положительные изменения.

Чистая прибыль растет быстрее, чем прибыль от продажи продукции. Прирост суммы прибыли до налогообложения обусловлен увеличением прибыли от продажи продукции на 1147 тыс. руб., или на 31,8%, а также сокращением прочих расходов на 147 тыс. руб., или на 5,2%. Вместе с тем динамика финансовых результатов включает и негативные изменения. В отчетном году по сравнению с предыдущим периодом произошло сокращение прочих доходов на 24 тыс. руб., или на 1,7%.

Рассмотрим влияние факторов на относительное изменение суммы прибыли до налогообложения. Для этого абсолютное изменение каждого показателя следует разделить на величину прибыли до налогообложения за предыдущий период. Если изменение показателя способствует увеличению суммы прибыли, то фактор имеет положительное значение, и наоборот, если фактор влияет на величину прибыли отрицательно, то характеризуется отрицательным значением показателя.

Проведем *факторный анализ суммы прибыли до налогообложения*.

1. Влияние увеличения суммы прибыли от продаж на величину прибыли до налогообложения: $1147 : 2229 \cdot 100 = 51,5\%$;

2. Влияние уменьшения прочих доходов на величину прибыли до налогообложения: $24 : 2229 \cdot 100 = 1,1\%$;

3. Влияние уменьшения прочих расходов на величину прибыли до налогообложения: $147 : 2229 \cdot 100 = 6,6\%$;

6. Сводка факторов: $51,5 + (-1,1) + 6,6 = 57,0\%$.

Результаты факторного анализа показали, что наибольшее влияние на прирост прибыли до налогообложения оказало увеличение прибыли от продаж (+51,5%). Сокращение прочих расходов также способствовало увеличению суммы прибыли (+6,6%). Отрицательное влияние на величину прибыли вызвано сокращением прочих доходов (-1,1%). Следовательно, сокращение расходов и увеличение доходов — это резервы роста прибыли предприятия.

Как видно из графика (рис. 5.2), в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом динамика всех показателей прибыли отличается тенденцией роста. Однако прибыль до налогообложения меньше суммы прибыли от продажи продукции в результате превы-

шения прочих расходов над доходами. Если в предыдущем периоде прочие расходы превысили прочие доходы на 1375 тыс. руб. (2820–1445), то в отчетном периоде — на 1252 тыс. руб. (2673–1421).

Чистая прибыль предприятия меньше суммы прибыли до налогообложения на величину текущего налога на прибыль, сумма которого возросла на 254 тыс. руб., или на 57%. Это повлияло на изменение суммы чистой прибыли, общий прирост которой составил 1016 тыс. руб., или 57%.

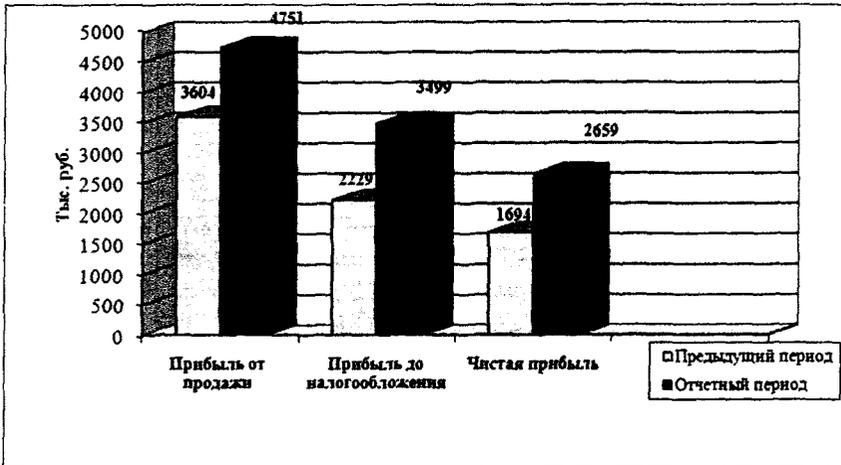


Рис. 5.2. Динамика показателей прибыли, тыс. руб.

Изменения в структуре финансовых результатов за анализируемый период характеризуются данными табл. 5.2.

Таблица 5.2

Состав и структура финансовых результатов

Показатель	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение, % (+, -)
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	
1. Прибыль до налогообложения	2 229	100	3 499	100	0
2. Прибыль от продаж	3 604	161,7	4 751	135,8	-25,9
3. Прочие доходы	1 445	64,8	1 421	40,6	-24,2
4. Прочие расходы	2 820	126,5	2 673	76,4	-50,1
5. Чистая прибыль	1783	80,0	2 799	80,0	0

Как следует из данных таблицы, структурные изменения произошли по показателям прибыли от продажи, прочим доходам и прочим расходам. Положительной оценки заслуживает уменьшение удельного веса прочих расходов и увеличение в обороте суммы чистой прибыли при неизменной структурной позиции.

Сальдо прочих доходов и расходов имеет отрицательное значение: в предыдущем периоде — 1375 тыс. руб., в отчетном периоде — 1252 тыс. руб., удельный вес их, соответственно, составил 61,7% ($1375 : 2229 \cdot 100$) и 35,8% ($1252 : 3499 \cdot 100$), т.е. удельный вес отрицательного фактора снизился на 25,9%.

Рассмотрим влияние структурных изменений на уровень прибыли до налогообложения, используя факторный анализ удельных показателей.

Сумма прибыли до налогообложения сформирована в отчетном году за счет прибыли от продажи (135,8%); прочих доходов (40,6%). Суммарное влияние удельных факторов на величину прибыли составило 176,4% ($135,8 + 40,6$). Отрицательное влияние на размер прибыли оказали прочие расходы (76,4%). Общее влияние положительных и отрицательных факторов на величину прибыли до налогообложения 100% ($176,4 - 76,4$).

Таким образом, сумма положительных факторов (176,4%) превысила сумму отрицательных факторов (76,4%), что привело в конечном итоге к абсолютному приросту суммы прибыли до налогообложения.

На изменение суммы прибыли влияют финансовые результаты от прочих видов деятельности, к которым следует отнести:

- прибыль от долевого участия в совместных предприятиях;
- доходы по акциям, облигациям, депозитам и другим ценным бумагам;
- поступление долгов и дебиторской задолженности;
- прибыль от сдачи в аренду основных средств;
- прибыли (убытки) прошлых лет, выявленные в отчетном году;
- полученные и выплаченные штрафы, пени, неустойки.

В заключение анализа финансовых результатов разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от разных видов деятельности предприятия.

5.2. Факторный анализ прибыли от продажи продукции

Как показывает анализ финансовых результатов, основную часть прибыли промышленные предприятия получают от продажи продукции, товаров, работ, услуг.

К факторам, влияющим на изменение суммы прибыли от продажи продукции, относятся объем производства, ассортимент и качество продукции, ее конкурентоспособность, уровень затрат и отпускных цен на реализованную продукцию, уровень цен на сырье, материалы, топливо и другие.

Увеличение объема производства продукции приводит к увеличению суммы прибыли от продажи и улучшению финансового состояния предприятия. Сокращение объема выпуска продукции влияет на уменьшение суммы прибыли от продажи продукции.

Структурные изменения в производстве продукции могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Например, если увеличится доля более рентабельных видов продукции в объеме продаж, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, а ее рост — к падению.

Изменение уровня отпускных цен на продукцию и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Повышение цен на сырье, материалы, топливо способствует увеличению себестоимости и снижению суммы прибыли.

Результаты финансового анализа служат основой обоснования планируемой величины прибыли, ориентированной на улучшение достигнутого уровня отчетных показателей.

Формализованный расчет прибыли от продажи продукции можно представить в таком виде:

$$P_p = B_p - C_p - P_y - P_k, \quad (5.1)$$

где P_p — прибыль от реализации продукции, руб., B_p — выручка (нетто) от продажи продукции, руб., C_p — себестоимость продаж, руб., P_y — управленческие расходы, руб., P_k — коммерческие расходы, руб.

Для оценки факторов, влияющих на формирование суммы прибыли от продажи продукции, выполняется факторный анализ.

Метод факторного анализа основан на использовании приема цепных подстановок и заключается в последовательной оценке факторов, влияющих на динамику суммы прибыли от продажи продукции за анализируемый период.

В основе факторного анализа используется индекс изменения выручки от продажи продукции (J_p), определяемый отношением величины выручки отчетного периода (B_{p1}) к величине выручки предыдущего периода (B_{p0}) по формуле:

$$J_p = \frac{B_{p1}}{B_{p0}}. \quad (5.2)$$

Проведение факторного анализа прибыли от продажи продукции позволяет оценить факторы, положительно и отрицательно влияющие на динамику прибыли, сформировать управленческие решения по использованию резервов повышения суммы прибыли. Формализованный расчет факторов приведен в табл. 5.3.

Таблица 5.3

Расчет факторов, влияющих на изменение суммы прибыли от продажи продукции, руб.

Наименование фактора	Условное обозначение	Формула расчета
1. Влияние изменения выручки от продажи на прибыль от продаж	ΔPr_1	$\Delta Pr_1 = Pr_0 (J_p - 1)$, где J_p см. формулу 5.2
2. Влияние изменения себестоимости продаж на прибыль от продаж	ΔPr_2	$\Delta Pr_2 = C_0 \times J_p - C_1$
3. Влияние изменения управленческих расходов на прибыль от продаж	ΔPr_3	$\Delta Pr_3 = P_{y0} \times J_p - P_{y1}$
4. Влияние изменения коммерческих расходов на прибыль от продаж	ΔPr_4	$\Delta Pr_4 = P_{к0} \times J_p - P_{к1}$
5. Влияние совокупности факторов на величину прибыли от продаж	ΔPr	$\Delta Pr = \Delta Pr_1 + \Delta Pr_2 + \Delta Pr_3 + \Delta Pr_4$

Условные обозначения: Pr_0 — прибыль от продажи за предыдущий период, руб.; C_0, C_1 — себестоимость продаж за предыдущий и отчетный периоды, руб.; P_{y0}, P_{y1} — управленческие расходы, руб.; $P_{к0}, P_{к1}$ — коммерческие расходы за предыдущий и отчетный периоды соответственно, руб.

Анализ показателей формирования прибыли от продажи продукции по данным отчета о финансовых результатах (прил. 2) приведен в табл. 5.4.

Таблица 5.4

Анализ показателей прибыли от продажи продукции

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	%
1. Выручка от продаж	25 852	34 374	8 522	33,0
2. Себестоимость продаж	16 518	21 142	4 624	28,0
3. Управленческие расходы	4 804	7 048	2 244	46,7
4. Коммерческие расходы	926	1 433	507	54,8
5. Прибыль от продаж	3 604	4 751	1 147	31,8

Как видно из данных таблицы, в отчетном году по сравнению с предыдущим годом прибыль от продажи возросла на 1147 тыс. руб., что составило 31,8%. Эти изменения произошли в результате воздействия факторов формирования прибыли, к которым относятся выручка от продажи продукции, себестоимость продаж, управленческие и коммерческие расходы.

В ходе расчета факторов, влияющих на сумму прибыли от продажи продукции, получены следующие результаты.

1. Влияние изменения выручки от продаж на прибыль от продаж: $\Delta \text{Пр}_1 = 3604 (1,3296 - 1) = + 1188$ тыс. руб.,

$$\text{где } J_p = 34\,374 : 25\,852 = 1,3296.$$

2. Влияние изменения уровня себестоимости продаж на прибыль от продаж: $\Delta \text{Пр}_2 = 16518 \cdot 1,3296 - 21142 = + 820$ тыс. руб.

3. Влияние изменения уровня управленческих расходов на прибыль от продаж: $\Delta \text{Пр}_3 = 4804 \cdot 1,3296 - 7048 = -660$ тыс. руб.

4. Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продаж: $\Delta \text{Пр}_4 = 926 \cdot 1,3296 - 1433 = -201$ тыс. руб.

5. Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи продукции за анализируемый период:

$$\Delta \text{Пр} = 1188 + 820 - 201 - 660 = + 1147 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты факторного анализа показали, что в связи с ростом выручки от продажи продукции прибыль увеличилась на 1188 тыс. руб. и на 820 тыс. руб. — за счет снижения себестоимости единицы продукции. Темп прироста выручки от реализации продукции (33%) опережал темп прироста себестоимости продаж (28%), что привело к снижению удельных затрат.

К негативным факторам следует отнести опережающие темпы прироста коммерческих расходов (54,8%) и управленческих расходов

(46,7%) по сравнению с темпом прироста выручки от продажи продукции. Это привело к снижению суммы прибыли в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом соответственно на 201 и 660 тыс. руб.

Следовательно, резервом дальнейшего роста прибыли является снижение управленческих и коммерческих расходов.

В условиях инфляции особое влияние на динамику прибыли оказывают ценовые факторы: изменение цен на сырье, материалы, готовую продукцию, структурные сдвиги в составе продукции, для анализа которых требуется дополнительная информация внутреннего учета.

Рассмотрим возможности применения многофакторного анализа на примере исходных данных, представленных в табл. 5.5.

Таблица 5.5

**Исходные данные и порядок расчета показателей
для многофакторного анализа прибыли от продажи**

Показатель	Формула расчета	Расчет	Показатель
1. Количество продукции, единиц: • предыдущий период • отчетный период	V_0 V_1	X X	172 347 185 805
2. Цена единицы продукции, руб.: • предыдущий период • отчетный период	C_0 C_1	X X	150 185
3. Выручка от продажи, тыс. руб.: • предыдущий период • отчетный период	$V_{po} = V_0 \times C_0$ $V_{p1} = V_1 \times C_1$	$172\,347 \times 150$ $185\,805 \times 185$	25 852 34 374
4. Выручка в отчетном году в ценах предыдущего года, тыс. руб.	$V_{pysl.} = V_1 \times C_0$	$185\,805 \times 150$	27 871
5. Себестоимость единицы, руб. • предыдущий период • отчетный период	C_{i0} C_{i1}		129,1 159,4
6. Себестоимость полная, тыс. руб. • предыдущий период • отчетный период	$C_{no} = C_{i0} \times V_0$ $C_{n1} = C_{i1} \times V_1$	$129,1 \times 172\,347$ $159,4 \times 185\,805$	22 248 29 623
7. Себестоимость условная (п.5 × п.1), тыс. руб.	$C_{np1} = C_{i0} \times V_1$	$129,1 \times 185\,805$	23 987
8. Рост цен на сырье, материалы в отчетном году, %	J_c		11
9. Себестоимость условная с учетом индекса цен на сырье в отчетном году (п.6 × п.8), тыс. руб.	$C_{np2} = C_{no} \times J_c$	$22\,248 \times 1,11$	24 695

Окончание

Показатель	Формула расчета	Расчет	Показатель
10. Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.: • предыдущий период • отчетный период	$\Pi_{p0} = B_{p0} - C_{п0}$ $\Pi_{p1} = B_{p1} - C_{п1}$	25852-22248 34374-29623	3 604 4 751
11. Прибыль условная с учетом расчетной себестоимости, тыс. руб.	$\Pi_{p2} = B_{русл.} - C_{нр1}$	27871-23987	3 884
12. Прибыль условная с учетом индекса цен (п. 4 - п. 9), тыс. руб.	$\Pi_{p3} = B_{русл.} - C_{нр2}$	27871-24695	3 176

В обобщенном виде результаты проведенных расчетов представлены в табл. 5.6.

Таблица 5.6

**Результативные показатели многофакторного анализа
прибыли от продажи продукции, тыс. руб.**

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Расчетные значения
1. Выручка от продажи продукции	25 852	34 374	27 871
2. Себестоимость продаж, в том числе с учетом индекса цен на сырье	22 248	29 623	23 987 24 695
3. Прибыль от продажи продукции, в том числе с учетом индекса цен	3 604	4 751	3 884 3 176

Получим следующие результаты многофакторного анализа.

1. Влияние на прибыль от продажи изменения отпускных цен на реализованную продукцию: $\Delta\Pi_{p1} = 34374 - 27871 = + 6503$ тыс. руб.

2. Влияние на прибыль изменения отпускных цен на сырье, материалы: $\Delta\Pi_{p2} = C_{п2} - C_{п1} = 24695 - 29623 = -4928$ тыс. руб.

3. Влияние на изменение объема продажи продукции в оценке по базисной полной себестоимости:

$$\Pi_{p3} = 3604 \cdot 1,0781 - 3604 = + 281,4 \text{ тыс. руб.}$$

4. Влияние изменения объема продажи продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции:

$$\Delta\text{Пр}_4 = 3604 (27871 : 25852 - 23987 : 22248) = 0.$$

5. Влияние изменения затрат, приходящихся на один рубль выручки от продажи продукции:

$$\Delta\text{Пр}_5 = 23987 - 24695 = -708 \text{ тыс. руб.}$$

6. Влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции:

$$\Delta\text{Пр}_6 = \text{Спо} \cdot \text{Жк} - \text{Спб}_1 = 22248 \cdot 1,0781 - 23987 = -1,4 \text{ тыс. руб.}$$

Общее отклонение по прибыли составляет 1147 тыс. руб., что балансируется по сумме факторных влияний:

$$1147 = 6503 - 4928 + 281,4 - 0 - 1,4 - 708.$$

Как видно из этих данных, за счет роста выручки от продаж получено дополнительной прибыли в размере 281,4 тыс. руб., или 24,5% ($281,4 : 1147 \cdot 100$). Наибольшее влияние на отклонение прибыли оказали ценовые факторы. Причем опережающий рост цен на готовую продукцию (23,3%) по сравнению с ростом цен на ресурсы (11%) способствовал абсолютному увеличению прибыли в размере 1575 тыс. руб. Однако повышение затрат на единицу продукции уменьшило сумму прибыли на 708 тыс. руб. В ходе анализа устанавливаются причины изменения уровня затрат, цен на сырье и материалы, готовую продукцию; анализируются затраты на один рубль проданной продукции.

5.3. Анализ прибыли и затрат на один рубль выручки от продажи продукции

Анализ затрат, приходящихся на один рубль выручки от продажи продукции, устанавливает прямую связь между себестоимостью продаж (Сп) и прибылью от продажи продукции (Пр), так как разность между ценой и себестоимостью составляет прибыль от продажи продукции. Связь выражается через формулу:

$$V_p = C_n + \text{Пр}. \quad (5.3)$$

Преобразуем представленную формулу делением ее элементов на один и тот же показатель — величину выручки (V_p), тогда получим:

$$\frac{B_p}{B_p} = \frac{C_p}{B_p} + \frac{P_p}{B_p} \text{ или } 1 = 3_{\Gamma} + \frac{P_p}{B_p}, \quad (5.4)$$

где 3_{Γ} — затраты на один рубль выручки от продажи продукции, определяемые отношением себестоимости продаж к выручке от продажи продукции ($3_{\Gamma} = \frac{C_p}{B_p}$).

Получим формулу:

$$\frac{P_p}{B_p} = 1 - 3_{\Gamma}. \quad (5.5)$$

Исходя из данной формулы, чем ниже уровень затрат на один рубль выручки от продажи продукции, тем выше прибыль предприятия.

Изменение затрат на один рубль выручки зависит от изменения уровня удельных постоянных и переменных затрат:

$$3_{\Gamma} = \frac{C_p}{B_p} + \frac{P_k}{B_p} + \frac{P_y}{B_p}. \quad (5.6)$$

Результаты, полученные делением затрат и прибыли на величину выручки по данным формы № 2 (прил. 2), приведены в табл. 5.7.

Таблица 5.7

Анализ динамики прибыли и затрат на один рубль выручки от продажи продукции

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
1. Общие затраты на 1 рубль выручки от продаж, в том числе:	0,861 (22248 : 25852)	0,862 (29623 : 34374)	+0,001
1.1. Себестоимость продаж на 1 рубль выручки	0,639 (16518 : 25852)	0,615 (21142 : 34374)	-0,024
1.2. Управленческие расходы на 1 рубль выручки	0,186 (4804 : 25852)	0,205 (7048 : 34374)	+0,019
1.3. Коммерческие расходы на 1 рубль выручки	0,036 (926 : 25852)	0,042 (1433 : 34 374)	+0,006

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
2. Прибыль от продажи на 1 рубль выручки от продажи	0,139 (3604 : 25852)	0,138 (4751:34374)	-0,001

Как видно из данных табл. 5.7, в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом наблюдается тенденция увеличения общих удельных затрат, что отрицательно влияет на прибыль от продажи единицы продукции. Эти изменения произошли в результате увеличения доли управленческих и коммерческих расходов в составе себестоимости продукции.

Сумма производственных затрат в свою очередь зависит от изменения стоимости материальных ресурсов, основных производственных фондов, изменения уровня оплаты труда и уровня материалоемкости продукции. На изменение затрат, приходящихся на один рубль выручки, также оказывают влияние следующие факторы: объем выпуска и структура продукции, средний уровень отпускных цен на продукцию, изменяющийся в связи с инфляцией, изменением качества продукции, рынков сбыта.

Результаты анализа используются при подсчете резервов роста прибыли.

Прирост прибыли от продажи вследствие дополнительного выпуска продукции определяется по формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{в}} = \text{В}_{\text{п}} \cdot \frac{\Pi_{\text{р1}}}{\text{В}_{\text{р1}}} \quad (5.7)$$

где $\text{В}_{\text{п}}$ — планируемый прирост выручки от продажи продукции, руб.; $\Pi_{\text{р1}}/\text{В}_{\text{р1}}$ — сумма прибыли от продажи, приходящаяся на один рубль выручки в отчетном году, руб.

Допустим, что планируемое увеличение объема производства продукции — 3% от суммы выручки отчетного года, что составит 1031,22 тыс. руб. ($34\,374 \cdot 0,03$). Тогда резерв роста прибыли $\Delta\Pi_{\text{в}} = 142,3$ тыс. руб. ($1031,22 \cdot 0,138$), (где 0,138 — прибыль от продажи на один рубль выручки, см. табл. 5.7).

Прирост прибыли от продажи ($\Delta\Pi_{\text{з}}$) за счет планируемого снижения себестоимости единицы продукции рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_3 = B_{pl} \cdot \Theta_3, \quad (5.8)$$

где $\Theta_3 = (Z_{тп} - Z_{т1})$ — экономия затрат, приходящихся на один рубль выручки, руб.; $Z_{т1}$ — затраты на один рубль выручки отчетного года, руб.; $Z_{тп}$ — планируемый уровень затрат на один рубль выручки, руб.

Допустим, что планируемое снижение себестоимости единицы продукции — 7%, тогда затраты на один рубль выручки уменьшатся по сравнению с данными отчетного года (см. табл. 5.7) на 0,060 ($0,862 \cdot 0,07$) и составят в планируемом году 0,802 ($0,862 - 0,060$). Следовательно, прибыль с единицы продукции увеличится по сравнению с отчетным периодом на величину снижения затрат и составит 0,198 ($0,138 + 0,060$). Резерв роста прибыли $\Delta\Pi_3 = 2062,44$ тыс. руб. ($34\,374 \cdot 0,060$).

Если одновременно планируется два мероприятия (увеличение объема продаж на 3% и снижение себестоимости продукции на 7%), то суммарный резерв роста прибыли составит 2204,74 тыс. руб. ($142,3 + 2062,44$).

Чтобы установить влияние факторов на изменение суммы прибыли, необходимо абсолютные приросты затрат, приходящихся на один рубль выручки, за счет каждого фактора умножить на фактический объем реализации продукции, выраженный в плановых ценах.

Влияние факторов на изменение затрат, приходящихся на один рубль выручки, рассчитывается способом цепных подстановок по данным об издержках на производство и реализацию продукции и по данным о выпуске товарной продукции.

5.4. Анализ показателей рентабельности

Для оценки эффективности использования ресурсов, потребленных в процессе производства, применяются показатели рентабельности.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность, или прибыльность, различных направлений деятельности предприятия. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Показатели рентабельности объединяют в несколько групп:

1) показатели, характеризующие рентабельность издержек производства;

- 2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;
 3) показатели, характеризующие прибыльность капитала и его частей.

Для расчета показателей рентабельности сравнивают разные показатели прибыли (прибыль от продажи, прибыль до налогообложения, чистую прибыль) с показателями себестоимости продукции, выручки от продажи продукции или с показателями, характеризующими стоимость имущества, величину собственного капитала предприятия, что представлено в табл. 5.8. Показатели рентабельности измеряются в относительных величинах (процентах, коэффициентах).

Таблица 5.8

Алгоритм расчета коэффициентов рентабельности, %

Показатель	Условное обозначение	Формула расчета показателя	Значение показателя
1. Рентабельность затрат	R_z	$R_z = \frac{\Pi_p}{C_p} \cdot 100\%$	Уровень прибыли от продажи продукции, приходящийся на один рубль затраченных средств (себестоимости продукции)
2. Рентабельность продаж по прибыли от продажи	$R_{пp}$	$R_{пp} = \frac{\Pi_p}{B_p} \cdot 100\%$	Уровень прибыли от продажи продукции, приходящийся на один рубль выручки от продажи
3. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения	R_n	$R_n = \frac{\Pi_n}{B_n} \cdot 100\%$	Уровень прибыли до налогообложения, приходящийся на один рубль выручки от продажи
4. Рентабельность продаж по чистой прибыли	$R_{пч}$	$R_{пч} = \frac{\Pi_{ч}}{B_p} \cdot 100\%$	Уровень чистой прибыли, приходящийся на один рубль выручки от продажи продукции
5. Рентабельность собственного капитала	$R_{ск}$	$R_{ск} = \frac{\Pi_{ч}}{СК} \cdot 100\%$	Уровень чистой прибыли, приходящийся на один рубль собственного капитала
6. Рентабельность имущества	$R_{и}$	$R_{и} = \frac{\Pi_n}{И} \cdot 100\%$	Уровень прибыли до налогообложения, приходящийся на один рубль среднегодовой стоимости имущества (активов)

Условные обозначения: Пр — прибыль от продажи продукции, руб. Сп — себестоимость продаж, руб.; Вр — выручка (нетто) от продажи продукции, руб.; Пн — прибыль до налогообложения, руб.; Пч — чистая прибыль, руб. СК — среднегодовая стоимость собственного капитала, руб.; И — среднегодовая стоимость имущества, руб.

Коэффициент рентабельности имущества, в отличие от коэффициента рентабельности собственного капитала, оценивает все источники финансирования, включая внешние; показывает, сколько денежных единиц прибыли получено с единицы стоимости имущества (активов) независимо от источников привлечения средств. Коэффициент рентабельности собственного капитала оценивает только собственные источники финансирования. Данный коэффициент играет важную роль в оценке уровня котировки акций акционерных компаний на бирже. Если заемные средства приносят больше прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако если рентабельность активов меньше, чем проценты, уплачиваемые на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность предприятия должно оцениваться отрицательно.

Коэффициенты рентабельности затрат и продаж рассчитываются в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Для расчета коэффициентов рентабельности определяется стоимость имущества и стоимость собственного капитала как среднеарифметическая величина на начало и конец анализируемого периода.

Анализ коэффициентов рентабельности проводится по показателям бухгалтерской отчетности (форма № 1 и № 2) с помощью аналитической табл. 5.9.

Таблица 5.9

Расчет и анализ коэффициентов рентабельности

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
Исходные данные, тыс. руб.:			
1. Выручка от продажи продукции	25 852	34 374	8 522
2. Себестоимость продаж	22 248	29 623	7 375

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
3. Среднегодовая стоимость имущества	23 471,5	30 971	7 499,5
4. Среднегодовая сумма собственного капитала	12 498,5	17 037	4 588,5
5. Прибыль от продажи	3 604	4 751	1 147
6. Прибыль до налогообложения	2 229	3 499	1 270
7. Чистая прибыль	1 694	2 659	965
Коэффициенты рентабельности:			
8. Рентабельность затрат, %	16,20 (3604 : 22248 × × 100)	16,04 (4751 : 29623 × × 100)	-0,16
9. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	8,62	10,18	+1,56
10. Рентабельность продаж по прибыли от продажи, %	13,94	13,82	-0,12
11. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	6,55	7,74	+1,19
12. Рентабельность собственного капитала, %	13,55	15,61	+2,06
13. Рентабельность имущества, %	9,50	11,30	+1,80

Данные табл. 5.9 позволяют сделать следующие выводы.

В целом по предприятию наблюдается улучшение в использовании имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы, предприятие получило в отчетном году прибыли больше, чем в предыдущем периоде. Если раньше каждый вложенный в имущество рубль приносил 9,5 коп. прибыли, то теперь — 11,3 коп.

Рентабельность собственного капитала повысилась за отчетный период на 2,06 процентного пункта. Также возросла рентабельность продаж по чистой прибыли. Причиной положительных сдвигов в уровне рентабельности стали опережающие темпы роста прибыли, полученной от результатов финансово-хозяйственной деятельности, (прибыли до налогообложения) и чистой прибыли, по сравнению с темпами роста стоимости имущества и объема продаж. Увеличение рентабельности продаж может означать повышение спроса на продукцию, улучшение ее конкурентоспособности.

Одновременно произошло незначительное снижение уровня рентабельности затрат и рентабельности продаж, исчисленной по прибыли от продаж. Это обусловлено превышением темпа роста себестоимости продаж — 33,1% ($29623 : 22\ 248 \cdot 100\%$) по сравнению с темпом роста выручки от продажи продукции — 33,0% ($34374 : 25\ 852 \cdot 100\%$).

Коэффициент рентабельности продаж, исчисленный по прибыли до налогообложения (10,18%), ниже уровня рентабельности продаж, исчисленной по прибыли от продаж (13,82%). Разница между ними объясняется влиянием отрицательного сальдо от прочих доходов и расходов. Значение коэффициента продаж, исчисленного по чистой прибыли, ниже предыдущих показателей, поскольку отражается «давление налогового прессы» на доходы предприятия. Анализ коэффициентов рентабельности сопровождается оценкой факторов, влияющих на их динамику.

5.4.1. Факторный анализ показателей рентабельности

Факторный анализ показателей рентабельности предполагает применение моделей, при использовании которых с помощью метода цепных подстановок определяется влияние факторов на изменение уровня рентабельности продаж, рентабельности имущества, рентабельности собственного капитала.

1. Факторная модель анализа рентабельности продаж

На уровень и динамику показателей рентабельности продаж оказывают влияние факторы, формирующие прибыль от продажи продукции. Так, рост выручки от продажи продукции способствует увеличению прибыли от продажи продукции и, соответственно, влияет на повышение уровня коэффициента рентабельности продаж; рост себестоимости продукции влияет на снижение уровня рентабельности продаж.

Для выявления количественного влияния каждого фактора на конечный результат необходимо вычислить условный показатель рентабельности продаж ($R_{\text{усл}}$), используя показатель выручки от продажи за отчетный период ($B_{\text{р1}}$) и себестоимость продукции за предыдущий период ($C_{\text{п0}}$), по формуле:

$$R_{\text{усл}} = \frac{B_{\text{р1}} - C_{\text{п0}}}{B_{\text{р1}}} \cdot 100\%. \quad (5.9)$$

Методы расчета факторов, влияющих на динамику рентабельности продаж, приведены в таблице 5.10.

Алгоритм расчета факторов, влияющих на динамику рентабельности продаж

Фактор	Условное обозначение	Алгоритм расчета
1. Влияние изменения выручки на рентабельность продаж, %	$\Delta R_{пр1}$	$\Delta R_{пр1} = R_{усл} - R_{пр0}$, где $R_{усл}$ см. формулу (5.9)
2. Влияние изменения себестоимости продаж на уровень рентабельности продаж, %	$\Delta R_{пр2}$	$\Delta R_{пр2} = R_{пр1} - R_{усл}$
3. Сумма влияния факторов на рентабельность продаж, %	$\Delta R_{пр}$	$\Delta R_{пр} = \Delta R_{пр1} + \Delta R_{пр2}$

Условные обозначения: $R_{пр0}$, $R_{пр1}$ — рентабельность продаж, исчисленная по прибыли от продажи, за предыдущий и отчетный периоды соответственно, %.

Для оценки факторов, влияющих на изменение рентабельности продаж, используются данные табл. 5.11. Как видно из данных таблицы, рентабельность продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом снизилась на 0,12 процентного пункта. На это отклонение оказали влияние два фактора:

1. Влияние изменения выручки от продажи продукции:

$$\Delta R_{пр1} = 35,28 - 13,94 = 21,34\%,$$

где $R_{усл} = (34374 - 22248) : 34374 \cdot 100 = 35,28\%$.

2. Влияние изменения уровня себестоимости продаж:

$$\Delta R_{пр2} = 13,82 - 35,28 = -21,46\%.$$

3. Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности продаж за анализируемый период:

$$\Delta R_{пр} = 21,34 - 21,46 = -0,12\%.$$

Результаты факторного анализа показали, что рост выручки от продажи (положительный фактор) способствовал увеличению рентабельности продаж на 21,34%. Рост себестоимости продаж (отрицательный фактор) повлиял на снижение рентабельности продаж на 21,46%. Причем повышение себестоимости продаж оказало на уровень рентабельности продаж большее влияние, чем рост выручки

от продажи продукции, так как темп роста затрат опережал темп роста продаж. Такая динамика отразилась на повышении себестоимости единицы продукции и снижении доли прибыли от продажи продукции.

Факторный анализ рентабельности продаж может быть дополнен частными факторами, влияющими на уровень себестоимости продукции (переменными и постоянными затратами), изменениями в объеме и структуре производства, в уровне отпускных цен на сырье, материалы, готовую продукцию.

II. Факторная модель анализа рентабельности имущества

В основе факторного анализа рентабельности имущества используется взаимосвязь между показателями рентабельности имущества, оборачиваемостью активов и рентабельностью продаж, которую можно получить путем моделирования коэффициента рентабельности имущества по факторным зависимостям.

Рентабельность имущества определяется формулой (см. табл. 5.8):

$$R_{и} = \frac{\Pi_{п}}{И} \cdot 100\%.$$

Элементы данной формулы разделим на одну величину — выручку от продаж, получим:

$$R_{и} = \frac{\Pi_{п}}{В_{р}} \cdot \frac{И}{В_{р}} \cdot 100 = 100 \cdot \frac{\Pi_{п}}{В_{р}} \cdot \frac{В_{р}}{И}, \quad (5.10)$$

где $\frac{\Pi_{п}}{В_{р}} \cdot 100\% = R_{пр}$ — коэффициент рентабельности продаж, численный по прибыли до налогообложения; $\frac{В_{р}}{И} = K_{и}$ — показатель, характеризующий оборачиваемость имущества (активов), или коэффициент капиталоотдачи.

Получим формулу, которая показывает, что рентабельность имущества определяется как произведение рентабельности продаж и капиталоотдачи имущества:

$$R_{и} = R_{пр} \cdot K_{и}. \quad (5.11)$$

Как следует из данной формулы, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля средств, вложенных в активы, зависит от скорости оборачиваемости средств и от того, какова доля прибыли в выручке от продажи.

С помощью метода цепных подстановок определяется влияние изменения факторов на рентабельность активов. Так, рентабельность имущества может повышаться при неизменной рентабельности продаж путем ускорения оборачиваемости активов, и наоборот, при неизменной капиталотдаче рентабельность имущества может расти за счет роста рентабельности продаж.

Методы расчета факторов, влияющих на динамику рентабельности имущества предприятия, приведены в табл. 5.11.

Таблица 5.11

Алгоритм расчета факторов, влияющих на динамику рентабельности имущества

Фактор	Условное обозначение	Алгоритм расчета
1. Влияние изменения рентабельности-продаж, %	$\Delta R_{и1}$	$\Delta R_{и1} = (R_{пр1} - R_{пр0}) \cdot K_{и0}$
2. Влияние изменения оборачиваемости активов, %	$\Delta R_{и2}$	$\Delta R_{и2} = (K_{и1} - K_{и0}) \cdot R_{пр1}$
3. Сумма влияния факторов на рентабельность активов, %	$\Delta R_{и}$	$\Delta R_{и} = \Delta R_{и1} + \Delta R_{и2}$

Условные обозначения: $R_{пр0}$, $R_{пр1}$ — рентабельность продаж, исчисленная по прибыли до налогообложения, за предыдущий и отчетный периоды, %; $K_{и1}$, $K_{и0}$ — коэффициент оборачиваемости активов за отчетный и предыдущий периоды соответственно.

Рентабельность имущества возросла в отчетном году по сравнению с прошлым годом на 1,8 процентного пункта (см. табл. 5.9). Это произошло в результате воздействия двух факторов: изменения рентабельности продаж и изменения оборачиваемости активов. Рассмотрим влияние каждого фактора с помощью следующих расчетов.

1. Влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность имущества $\Delta R_{и1} = (10,18 - 8,62) \cdot 1,101 = +1,72\%$;

2. Влияние изменения оборачиваемости активов на рентабельность имущества $\Delta R_{и2} = (1,109 - 1,101) \cdot 10,18 = +0,08\%$;

3. Сумма влияния факторов на динамику рентабельности имущества $\Delta R_{и} = 1,72 + 0,08 = 1,80\%$.

В ходе факторного анализа установлено положительное влияние первого и второго факторов на изменение рентабельности имущества. Так, увеличение прибыли на один рубль реализованной продукции привело к росту рентабельности имущества на 1,72%. Ускорение оборачиваемости активов способствовало повышению уровня рентабельности имущества предприятия на 0,08%. Общее влияние факторов привело к повышению рентабельности активов на 1,80%.

Полученные результаты факторного анализа прямо указывают пути повышения рентабельности имущества: при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота производственных активов. В свою очередь, оборачиваемость активов зависит от того, насколько рациональна структура имущества, имеются ли сверхнормативные запасы, просроченная дебиторская и кредиторская задолженности и пр.

III. Двухфакторная модель анализа рентабельности собственного капитала

Для определения влияния факторов на динамику рентабельности собственного капитала воспользуемся исходной формулой расчета данного показателя, где рентабельность собственного капитала исчисляется отношением суммы чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала по формуле (см. табл. 5.8):

$$R_{ск} = \frac{\Pi_{ч}}{СК} \cdot 100\%.$$

Элементы данной формулы разделим на показатель выручки от продажи, получим:

$$R_{ск} = 100\% \cdot \frac{\Pi_{ч}}{B_{р}} \cdot \frac{B_{р}}{СК}, \quad (5.12)$$

где $\frac{\Pi_{ч}}{B_{р}} \cdot 100\% = R_{пр}$ — рентабельность продаж, %, $\frac{B_{р}}{СК} = f_c$ — коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Получим факторную зависимость:

$$R_{ск} = R_{пр} \cdot f_c. \quad (5.13)$$

С помощью метода цепных подстановок определяется влияние на динамику рентабельности собственного капитала двух факторов:

рентабельности продаж и коэффициента оборачиваемости собственного капитала (капиталоотдачи собственных вложений). Методы расчета этих факторов приведены в табл. 5.12.

Таблица 5.12

**Показатели двухфакторного анализа рентабельности
собственного капитала предприятия**

Фактор	Условное обозначение	Алгоритм расчета
1. Влияние изменения рентабельности продаж, %	$\Delta R_{ск1}$	$\Delta R_{ск1} = (R_{пр1} - R_{пр0}) \cdot fc_0$
2. Влияние изменения оборачиваемости собственного капитала, %	$\Delta R_{ск2}$	$\Delta R_{ск2} = (fc_1 - fc_0) \cdot R_{пр1}$
3. Сумма факторов, %	$\Delta R_{ск}$	$\Delta R_{ск} = \Delta R_{ск1} + \Delta R_{ск2}$

Условные обозначения: $R_{пр0}$, $R_{пр1}$ — рентабельность продаж, исчисленная по чистой прибыли за предыдущий и отчетный периоды, %; fc_0 , fc_1 — коэффициент оборачиваемости собственного капитала за предыдущий и отчетный периоды соответственно.

Рентабельность собственного капитала (по данным табл. 5.9) составила в отчетном году 15,61% и возросла по сравнению с прошлым периодом на 2,06 процентного пункта. Эти изменения произошли в результате воздействия двух факторов: изменения рентабельности продаж, исчисленной по чистой прибыли, и коэффициента оборачиваемости собственного капитала. Рассмотрим влияние данных факторов на изменение рентабельности собственного капитала.

1. Влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность собственного капитала $\Delta R_{ск1} = (7,74 - 6,55) \cdot 2,068 = +2,46\%$.

2. Влияние изменения оборачиваемости собственного капитала $\Delta R_{ск2} = (2,018 - 2,068) \cdot 7,74 = -0,40\%$.

3. Сумма влияния факторов на динамику рентабельности собственного капитала $\Delta R_{ск} = 2,46 - 0,40 = +2,06\%$.

Как показали результаты факторного анализа, увеличение чистой прибыли, приходящейся на один рубль реализованной продукции, привело к росту рентабельности собственных средств предприятия на 2,46%. Но отрицательное воздействие второго фактора, вызванное снижением уровня оборачиваемости собственного капитала, привело к понижению уровня рентабельности собственных средств предприятия на 0,4%. Следовательно, резервом дальнейшего роста рентабельности собственного капитала является ускорение оборачиваемости собственных вложений (повышение отдачи от использования прибыли, акционерного капитала и других источников собственных средств).

IV. Трехфакторная модель анализа рентабельности собственного капитала (Модель Дюпона)

На уровень рентабельности собственных вложений влияют три фактора: рентабельность продаж, уровень оборачиваемости собственного капитала, структура авансированного капитала, вложенного в имущество предприятия.

Взаимосвязь уровня рентабельности собственных средств с вышеуказанными факторами может быть выражена с помощью так называемой формулы Дюпона, которая имеет следующий вид:

$$R_{ск} = 100 \cdot \frac{\Pi_{ч}}{B_p} \cdot \frac{B_p}{I} \cdot \frac{I}{СК} \quad \text{или} \quad R_{ск} = R_{пр} \cdot K_{и} \cdot K_{фз}, \quad (5.14)$$

где $\frac{\Pi_{ч}}{B_p} \cdot 100 = R_{пр}$ — коэффициент рентабельности продаж, численный по чистой прибыли, %; $\frac{B_p}{I} = K_{и}$ — коэффициент оборачиваемости имущества (капиталоотдача активов), руб./руб.; $\frac{I}{СК} = K_{фз}$ — коэффициент финансовой зависимости, характеризующий структуру средств предприятия, определяемый отношением среднегодовой суммы всех средств предприятия, вложенных в имущество (I), к среднегодовой сумме собственного капитала ($\overline{СК}$).

Используя способ цепных подстановок и способ абсолютных разниц, можно определить степень влияния трех факторов на уровень рентабельности собственного капитала предприятия, что представлено в табл. 5.13.

Таблица 5.13

Показатели трехфакторного анализа рентабельности собственного капитала (Модель Дюпона)

Фактор	Условное обозначение	Алгоритм расчета
1. Влияние изменения рентабельности продаж, %	$\Delta R_{ск1}$	$\Delta R_{ск1} = \Delta R_{пр} \cdot K_{и0} \cdot K_{фз0}$
2. Влияние изменения оборачиваемости активов, %	$\Delta R_{ск2}$	$\Delta R_{ск2} = \Delta K_{и} \cdot R_{пр1} \cdot K_{фз0}$
3. Влияние изменения финансовой зависимости, %	$\Delta R_{ск3}$	$\Delta R_{ск3} = K_{и1} \cdot R_{пр1} \cdot \Delta K_{фз}$

Фактор	Условное обозначение	Алгоритм расчета
4. Сумма факторов, %	$\Delta R_{ск}$	$\Delta R_{ск} = \Delta R_{ск1} + \Delta R_{ск2} + \Delta R_{ск3}$

Условные обозначения: $R_{пр0}$, $R_{пр1}$ — рентабельность продаж, исчисленная по чистой прибыли за отчетный и предыдущий периоды, %; $Kи_0$, $Kи_1$ — коэффициент оборачиваемости активов за отчетный и предыдущий периоды; $Kфз_0$, $Kфз_1$ — коэффициент финансовой зависимости за предыдущий и отчетный периоды соответственно.

Показатели для трехфакторного анализа рентабельности собственного капитала предприятия приведены в табл. 5.14.

Таблица 5.14

**Показатели для трехфакторного анализа рентабельности
собственного капитала**

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Изменение (+, -)
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	25 852	34 374	8 522
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	1 694	2 659	965
3. Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	23 471,5	30 971	7 499,5
4. Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.	12 498,5	17 037	4 588,5
5. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	6,55	7,74	+ 1,19
6. Коэффициент оборачиваемости активов, раз	1,101	1,109	+ 0,008
7. Коэффициент финансовой зависимости	1,878	1,818	-0,06
8. Рентабельность собственного капитала, %	13,55	15,61	+ 2,06

Как видно из данных табл. 5.14, рентабельность собственного капитала в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом возросла на 2,06%.

Увеличение рентабельности собственного капитала произошло в результате воздействия факторов, приведенных ниже.

1. Влияние изменения рентабельности продаж на уровень рентабельности собственного капитала:

$$\Delta R_{ск1} = 1,19 \cdot 1,101 \cdot 1,878 = +2,46\%;$$

2. Влияние изменения коэффициента оборачиваемости активов на уровень рентабельности собственного капитала:

$$\Delta R_{ск_2} = 0,008 \cdot 7,74 \cdot 1,878 = +0,12\%;$$

3. Влияние изменения финансовой зависимости предприятия на уровень рентабельности собственного капитала:

$$\Delta R_{ск_3} = 1,109 \cdot 7,74 \cdot (-0,06) = -0,52\%;$$

4. Общая сумма влияния трех факторов составила:

$$\Delta R_{ск} = 2,46 + 0,12 - 0,52 = +2,06\%.$$

Как показали результаты факторного анализа, рост рентабельности продаж и оборачиваемости активов оказали положительное влияние на рентабельность собственного капитала, обеспечив прирост коэффициента на 2,58%. Однако снижение уровня финансовой зависимости предприятия, вызванное опережающими темпами прироста заемного капитала по сравнению с собственным капиталом, отразилось на снижении величины коэффициента рентабельности собственного капитала на 0,52%.

Следовательно, резервом роста рентабельности собственного капитала является внедрение методов эффективного управления источниками финансирования.

Значения рассмотренных факторов и их динамика во многом зависят от отраслевой специфики и хозяйственно-финансовых условий. Так, в высокотехнологичных отраслях, отличающихся капиталоемкостью, показатель капиталоемкости может иметь относительно невысокое значение. Напротив, показатель рентабельности продукции будет относительно высоким.

Высокий уровень коэффициента финансовой зависимости могут позволить себе предприятия, выпускающие конкурентоспособную продукцию, что обеспечивает стабильное поступление денег. Следовательно, предприятие может регулировать влияние того или иного фактора на уровень рентабельности собственного капитала.

5.5. Оценка темпов экономического роста

Экономический рост предприятия характеризуется увеличением объемов деятельности предприятия. Прирост объема выпуска и продаж продукции зависит от роста его имущества (активов). Для этого требуются дополнительные финансовые ресурсы.

Приток ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. К внутренним источникам относится прибыль, направляемая на развитие производства (реинвестированная прибыль) и начисленная амортизация. Они пополняют собственный капитал предприятия. Он может быть увеличен извне, путем эмиссии акций. Однако их выпуск и реализация влияют на степень самостоятельности руководства предприятия в принятии управленческих решений (выбор дивидендной политики, финансовой стратегии, структуры капитала и др.).

Дополнительный приток финансовых ресурсов можно обеспечить благодаря привлечению таких источников, как банковские кредиты, займы, средства кредиторов. В то же время рост заемных средств должен быть ограничен разумным пределом, так как с увеличением доли заемного капитала усиливается финансовая зависимость от кредиторов, ужесточаются условия кредитования, предприятие несет дополнительные расходы, увеличивается вероятность банкротства. В связи с этим темпы экономического развития предприятия определяются, в первую очередь, темпами увеличения реинвестированных собственных средств.

Для оценки устойчивости экономического роста предприятия сопоставляют темпы изменения суммы прибыли, объема продаж и величины активов (капитала).

Оптимальным является следующее соотношение:

$$T_{\pi} > T_{вр} > T_{и} > 100\%, \quad (5.15)$$

где T_{π} , $T_{вр}$, $T_{и}$ — соответственно темпы изменения суммы прибыли до налогообложения, выручки от продаж, стоимости имущества, %.

Данное соотношение означает, что:

- 1) прибыль увеличивается более высокими темпами, чем выручка от продажи продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения;
- 2) объем продаж возрастает более высокими темпами, чем активы предприятия, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно;
- 3) экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

Рассмотренное соотношение в мировой практике получило название «золотое правило экономики предприятия». Однако возможны отклонения от этой идеальной зависимости, в частности, если

деятельность предприятия требует значительных капитальных вложений, которые могут окупиться и принести выгоду лишь в более длительной перспективе. К причинам возникновения таких отклонений относится вложение капитала в сферу освоения новых технологий производства, переработки, хранения продукции, модернизации и реконструкции действующих предприятий.

Рассмотрим темпы изменения показателей в отчетном году по сравнению с прошлым годом по данным анализируемого предприятия в табл. 5.15.

Таблица 5.15

Экономические показатели и темпы их роста

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Темп роста
	тыс. руб.	тыс. руб.	%
1. Прибыль до налогообложения	2229,0	3 499	157,0
2. Выручка от продаж	25 852,0	34 374	133,0
3. Среднегодовая стоимость имущества	23 471,5	30 971	132,0

Как видно из приведенных данных, в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом прирост суммы прибыли на 57,0% сопровождался ростом выручки от продаж на 33% и повышением стоимости активов на 32%.

Следовательно, темп роста прибыли до налогообложения превысил темп роста выручки от продажи продукции. Выручка от продажи продукции, в свою очередь, превысила темп роста стоимости имущества (активов) предприятия, т.е. сложилось оптимальное соотношение (в %): $157,0 > 133 > 132 > 100$.

Данное соотношение явилось результатом роста объема производства, цен и увеличения спроса на продукцию, расширения ассортимента, относительного снижения отдельных затрат на производство и реализацию продукции и эффективного использования имущества предприятия.

Дальнейшее развитие предприятия во многом зависит от обновления и расширения материально-технической базы, что позволит увеличить объем производства и продаж, улучшить качество и освоить выпуск новых видов продукции.

5.6. Определение резервов роста прибыли

Чтобы обеспечить стабильный прирост прибыли, необходимо постоянно искать резервы ее увеличения. Резервы роста прибыли —

это количественно измеримые возможности ее дополнительного получения. Они выявляются как на стадии планирования, так и в процессе выполнения планов.

Определение резервов роста прибыли базируется на научно-обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации. Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный. На первом этапе выявляются и количественно оцениваются резервы, на втором разрабатывается комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов. На третьем этапе практически реализуются мероприятия и ведется контроль за их выполнением.

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема продажи используются результаты анализа выпуска и реализации продукции.

Прирост прибыли от продажи ($\Delta\Pi_b$) за счет планируемого увеличения объема производства продукции рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_b = \sum_{i=1}^n \Pi_i V_i, \quad (5.16)$$

где Π_i — плановая сумма прибыли на единицу i -й продукции, руб.; V_i — количество дополнительно выпущенной продукции в натуральных единицах измерения; n — количество единиц продукции.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема продажи анализируются возможные изменения объема выпуска товарной продукции, движение остатков на складе готовой продукции, изменение остатков товаров отгруженных, в том числе по срокам оплаты.

Важное направление поиска резервов роста прибыли — снижение затрат на производство и реализацию продукции, например, сырья и материалов, топлива, энергии, амортизации основных фондов и других расходов.

Для выявления и подсчета резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости может быть использован метод сравнения. В этом случае для количественной оценки резервов очень важно правильно выбрать базу сравнения. В качестве такой базы могут выступать уровни использования отдельных видов производственных ресурсов: плановый

и нормативный; достигнутый на передовых предприятиях; базовый; фактически достигнутый средний уровень в целом по отрасли; фактически достигнутый уровень на передовых предприятиях зарубежных стран.

Методической базой экономической оценки резервов снижения затрат является система прогрессивных технико-экономических норм и нормативов по видам затрат сырья, материалов, топливно-энергетических и других ресурсов.

При сравнительном методе количественного измерения резервов их величина определяется путем сравнения достигнутого уровня затрат с их потенциальной величиной:

$$\Delta C_i = C_{\phi i} - C_{vi}, \quad (5.17)$$

где ΔC_i — резерв снижения себестоимости продукции за счет i -го вида ресурса; $C_{\phi i}$ и C_{vi} — соответственно фактический и потенциально возможный уровни использования i -го вида ресурса.

Обобщающая количественная оценка общей суммы резервов снижения себестоимости продукции производится путем суммирования их величины по отдельным видам ресурсов:

$$C_0 = \sum_{i=1}^n \Delta C_i. \quad (5.18)$$

Абсолютная сумма резерва снижения себестоимости характеризует величину экономии текущих затрат (\mathcal{E}_3), т.е. $C_0 = \mathcal{E}_3$.

Резерв роста прибыли за счет снижения затрат по отдельным направлениям может осуществляться по следующей методике.

1. Величина материальных затрат зависит от количества потребляемых материальных ресурсов и их стоимости. Поэтому резервами снижения материальных затрат являются:

- сокращение расхода материалов на единицу изделия;
- сокращение возвратных отходов;
- снижение цены единицы материала;
- замена материала на более дешевый вид сырья.

Основной резерв снижения (экономия) материальных затрат ($\mathcal{E}_{мз}$), связанный с сокращением норм расхода сырья и материалов в результате внедрения организационно-технического мероприятия, рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{мз}} = \sum_{i=1}^n (H_{\text{пт}} - H_{\text{ю}}) \cdot \Pi_i \cdot V_{\text{пт}}, \quad (5.19)$$

где $\mathcal{E}_{\text{мз}}$ — экономия материальных затрат, руб.; $H_{\text{ю}}$, $H_{\text{пт}}$ — норма расхода сырья и материалов до и после внедрения мероприятия в натуральных единицах измерения; Π_i — плановая цена единицы сырья и материалов, руб.; $V_{\text{пт}}$ — объем производства i -го вида продукции с момента внедрения мероприятия до конца года, в натуральных единицах измерения.

Расчет резерва роста прибыли за счет снижения материальных затрат производится по форме 5.1.

Форма 5.1

Расчет прироста прибыли в результате снижения нормы расхода материала

Норма расхода материала до внедрения мероприятия	Норма расхода материала после внедрения мероприятия	Цена единицы ресурса, руб.	Выпуск продукции после внедрения мероприятия, единицы	Сумма резерва роста прибыли, руб.
1	2	3	4	5
X	X	X	X	X

2. Затраты на оплату труда зависят от формы оплаты труда, количества работников и других факторов.

Если на предприятии принята сдельная форма оплаты труда, то сумма затрат зависит от трудоемкости изготовления продукции, уровня оплаты труда за 1 человеко-час или за единицу продукции (сдельного тарифа), структуры и объема производства.

Если форма оплаты труда на предприятии повременная, то затраты на оплату труда зависят от количества работников и их окладов.

Экономия затрат труда достигается за счет более экономного и рационального использования средств на оплату труда рабочих и служащих.

Основными резервами снижения затрат на оплату труда являются:

- внедрение автоматизированных и механизированных процессов производства, научно-технических и организационно-экономических мероприятий, в результате которых достига-

ется рост производительности труда и снижение трудоемкости изготовления продукции;

- сокращение излишней численности работников вследствие оптимизации производственных процессов, расширения зон обслуживания, интенсификации труда персонала;
- устранение и предупреждение непроизводительных выплат за сверхурочное время, оплаты целодневных и внутрисменных простоев и пр.

Расчет резерва роста прибыли за счет экономии затрат по оплате труда вследствие внедрения инновационного мероприятия производится по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{тр}} = \sum_{i=1}^n (Z_{\text{п}} - Z_{\text{ю}}) \cdot V_{\text{п}}, \quad (5.20)$$

где $\mathcal{E}_{\text{тр}}$ — экономия затрат по оплате труда, руб.; $Z_{\text{ю}}$, $Z_{\text{п}}$ — затраты на оплату труда по изготовлению единицы продукции до и после внедрения мероприятия, руб.

Расчет суммы резерва экономии средств на оплату труда за счет внедрения инновационного мероприятия производится по форме 5.2.

Резерв роста прибыли в результате сокращения численности работников рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_ч = (Ч \cdot Z_ч) + (Ч \cdot Z_ч) \cdot \frac{H_c}{100\%}. \quad (5.21)$$

где $\mathcal{E}_ч$ — экономия затрат по оплате труда высвобождаемых работников, руб., $Ч$ — среднегодовая численность сокращаемых работников, чел., $Z_ч$ — средняя плановая заработная плата одного высвобождаемого работника, руб.; H_c — ставка налога на социальные нужды, %.

Сокращение численности работников может производиться в связи с проведением следующих мероприятий: объединение отделов, укрупнение участков, цехов, вспомогательных служб, обслуживающих хозяйств, механизация и автоматизация производственных процессов, направленных на увеличение норм обслуживания, снижение трудоемкости изготовления продукции.

Расчет резерва экономии средств на оплату труда за счет сокращения численности работников производится по форме 5.3.

**Расчет прироста прибыли за счет
экономии затрат по оплате труда**

Категория работников	Количество высвобождаемых работников, чел.	Среднемесячная оплата труда, руб.	Отчисления на социальные нужды, руб.	Число месяцев с момента внедрения до конца года	Сумма резерва роста прибыли, руб.
А	1	2	3	4	5
Х	Х	Х	Х	Х	Х

5. Структура товарной продукции также оказывает влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет. При увеличении удельного веса менее рентабельной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

6. На сумму прибыли влияет изменение уровня отпускных цен, которые, в свою очередь, зависят от изменения качества продукции, рынков сбыта, сроков реализации, уровня инфляции.

В течение отчетного периода могут быть выявлены резервы роста прибыли краткосрочного действия. Они связаны с устранением отрицательного влияния факторов формирования прибыли в какой-то период. Мобилизация этих резервов осуществляется путем разработки системы оперативных мероприятий.

Результаты анализа прибыли за отчетный период используются для определения направлений поиска резервов ее роста на следующий, плановый, период.

5.7. Прогнозная оценка результатов финансовой деятельности

5.7.1. Составление агрегированного бухгалтерского баланса

Для составления прогнозного агрегированного баланса необходимо иметь информацию о работе предприятия.

Прогнозирование основано на анализе отдельных элементов активов и пассивов, доходов и расходов и оценке их будущей величины.

Разработка прогнозного баланса должна осуществляться после анализа текущего финансового состояния и оценки результатов финансовой деятельности путем определения абсолютных и относительных изменений в структуре активов и пассивов, доходов и расходов.

Финансовый анализ был рассмотрен в предыдущих главах.

Составление прогнозного баланса основано на преобразовании бухгалтерского баланса за отчетный год (прил. 1), агрегированная характеристика которого приведена в табл. 5.16.

Таблица 5.16

Агрегированный бухгалтерский баланс и результаты его преобразования (тыс. руб.)

Актив	Отчет	Прогноз	Пассив	Отчет	Прогноз
Внеоборотные активы, всего,	18 784	19 389,4	Капитал и резервы, в том числе:	20 101	23 239
в том числе: основные средства	15 546	16 151,4	нераспределенная прибыль	4085	(4085 – 2400)
Оборотные активы, всего в том числе:	17 841	20 373,6	нераспределенная прибыль — прирост		5 538
запасы и НДС	9 537	10 035,6	долгосрочные пассивы	600	600
дебиторская задолженность	7 032	7 032	краткосрочные кредиты и займы	4 200	4 200
денежные средства	913	2 098	кредиторская задолженность	11 724	11 724
финансовые вложения	359	1 208			
Баланс	36 625	39 763	Баланс	36 625	39 763

Составление прогнозного баланса начинают с определения величины собственного капитала.

Уставный капитал обычно меняется редко, поэтому в прогнозном балансе его можно включить той же суммой, что и в последнем отчетном балансе.

Добавочный капитал может возрасти за счет эмиссии акций и по другим причинам; сумма собственного капитала может увеличиться на величину переоценки основных средств. В нашем примере оставим без изменения эти факторы. Резервный капитал, предположим, тоже не изменится.

Основным элементом, за счет которого изменяется сумма собственного капитала, является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. На величину прибыли влияют, в первую очередь, размер выручки и затраты.

Прогноз объема реализации основывается на данных прошлых периодов и его динамике, общих и отраслевых экономических условиях, производственных и финансовых возможностях, доле рынка, принадлежащего данному предприятию, конкурентных факторах. Кроме прогноза продаж составляются еще расчеты дополнительных средств для обеспечения роста продаж и их источников, предполагаемых остатков денежных средств и оценки их поступления, взыскания (сбора) дебиторской задолженности, прогноза затрат и ожидаемых остатков производственных запасов, уплаты денежных средств за покупку материалов и др.

Предположим, что предприятие освоит новый вид продукции, который получит признание на рынке и обеспечит рост чистой прибыли в размере 5538 тыс. руб. На эту сумму предприятие увеличит собственный капитал.

Для обеспечения роста объема производства в прогнозируемом периоде ожидаются инвестиции в основные средства в объеме 2400 тыс. руб. Источник финансирования — прибыль предприятия. Следовательно, на сумму инвестиций уменьшаем величину собственного капитала (прибыль прошлых лет) и увеличиваем величину внеоборотных активов в прогнозируемом периоде.

Величина собственного капитала с учетом притока и оттока средств составит 23 239 тыс. руб. (20101 + 5538 – 2400). Сумма всех источников средств — 39 763 тыс. руб. (23239 + 600 + 4200 + 11724).

Сумма основных средств (за вычетом амортизационных отчислений при норме 10%):

$$[15546 - (15546 \cdot 0,1)] + [2400 - (2400 \cdot 0,1)] = 16\,151,4 \text{ тыс. руб.,}$$

где: 0,1 — относительный коэффициент амортизации при норме в 10%.

По сравнению с отчетным периодом сумма внеоборотных активов возрастет на 605,4 тыс. руб. (16151,4 – 15546) и составит 19 389,4 тыс. руб. (18784 + 605,4).

Средства, полученные от реализации продукции, предприятие направит на:

- приобретение дополнительных запасов сырья, сумма которых возрастет на 498,6 тыс. руб. и составит 10 035,6 тыс. руб. (9537 + 498,6);
- увеличение финансовых вложений на сумму 849 тыс. руб., что составит 1208 тыс. руб. (849 + 359);
- прирост денежных средств на расчетном счете предприятия на сумму 1185 тыс. руб., что составит 2098 тыс. руб. (1185 + 913).

Сумму дебиторской задолженности оставим на уровне отчетного года.

Получим сумму оборотных активов в размере 20 373,6 тыс. руб. (10035,6 + 7032 + 2098 + 1208) и балансовую стоимость имущества в размере 39 763 тыс. руб. (19389,4 + 20373,6).

В пассиве баланса общая сумма капитала увеличится на 3138 тыс. руб. (5538–2400) и составит 39 763 тыс. руб. (36625 + 3138).

Денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия, могут быть использованы на погашение долговых обязательств, что станет гарантом повышения финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим возможности дальнейшего преобразования бухгалтерского баланса. Для этого используем дополнительные предложения.

Допустим, ожидается поступление средств от дебиторов на сумму 3468 тыс. руб., а также реализация со складов готовой продукции на сумму 1245 тыс. руб. Эти средства пойдут на погашение краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности.

Общая сумма оборотных средств сократится на 4713 тыс. руб. (3468 + 1245) и составит 15 660,6 тыс. руб. (20373,6 – 4713), в том числе сумма дебиторской задолженности — 3564 тыс. руб. (7032–3468), запасов — 8790,6 тыс. руб. (10035,6–1245). На эту же величину уменьшится сумма заемных средств, в том числе сумма краткосрочных кредитов и займов — на 2500 тыс. руб., кредиторской задолженности — на 2213 тыс. руб.

Размер краткосрочных кредитов и займов составит 1700 тыс. руб. (4200–2500), кредиторской задолженности — 9511 тыс. руб. (11724–2213). Валюта баланса получит значение 35 050 тыс. руб. (39763–4713). Агрегированный баланс будет иметь следующий вид, представленный в табл. 5.17.

Таблица 5.17

Агрегированный бухгалтерский баланс до и после преобразований (тыс. руб.)

Актив	Прогноз 1	Прогноз 2	Пассив	Прогноз 1	Прогноз 2
Внеоборотные активы	19 389,4	19 389,4	Капитал и резервы	23 239	23 239
Оборотные активы, всего	20 373,6	15 660,6			
В том числе: запасы и НДС	10 035,6	8 790,6	Долгосрочные пассивы	600	600

Окончание

Актив	Прогноз 1	Прогноз 2	Пассив	Прогноз 1	Прогноз 2
дебиторская задолженность	7 032	3 564	Краткосрочные кредиты и займы	4 200	1 700
денежные средства	2 098	2 098	Кредиторская задолженность	11 724	9 511
финансовые вложения	1 208	1 208			
Баланс	39 763	35 050	Баланс	39 763	35 050

Как следует из табл. 5.17, сокращение объема хозяйственных средств произойдет по причине частичного погашения краткосрочных долговых обязательств. При этом в составе источников средств предприятия возрастет доля собственного капитала, а в составе актива баланса — доля наиболее ликвидных денежных средств.

5.7.2. Оценка эффективности реструктуризации бухгалтерского баланса

Результаты агрегированного баланса могут использоваться для проведения сравнительной оценки финансовых коэффициентов и обоснования эффективности возможной реструктуризации.

Пример сравнительного анализа динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия, приведен в табл. 5.18 и 5.19. Показатели отчетного периода сопоставляются с аналогичными показателями, которые исчислены по данным прогнозного баланса.

Таблица 5.18

Анализ показателей ликвидности

Показатель	Отчетный период	Прогноз	Изменение (+, -)
Исходные данные для расчета, тыс. руб.:			
1. Денежные средства	913	2 098	+1 185
2. Финансовые вложения	359	1 208	+849
3. Итого наиболее ликвидных активов	1 272	3 306	+2 034
4. Активы быстрой реализации	7 032	3 564	-3 468
5. Итого наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов	8 304	6 870	-1 434
6. Медленно реализуемые активы (запасы, НДС)	9 537	8 790,6	-746,4

Показатель	Отчетный период	Прогноз	Изменение (+, -)
7. Итого ликвидных активов	17 841	15 660,6	-2 180,4
8. Краткосрочные долговые обязательства	15 924	11 211	-4 713
Относительные коэффициенты:			
9. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,29 (3306 : 11211)	+0,21
10. Коэффициент критической ликвидности	0,52	0,61 (6870 : 11211)	+0,09
11. Коэффициент текущей ликвидности	1,12	1,40 (15660,6 : 11211)	+0,28

Таблица 5.19

Анализ показателей финансовой устойчивости

Показатель	Отчетный период	Прогноз	Изменение(+,-)
1. Коэффициент автономии	0,549	0,663 (23239:35050)	+0,114
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,822	0,508 (11811:23239)	-0,314
3. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат	0,204	0,506 (4449,6:8790,6)	+0,302
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,107	0,284 (4449,6 :15660,6)	+0,177
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,095	0,191 (4449,6: 23239)	+0,096

Результаты сравнительного анализа коэффициентов ликвидности показывают, что платежеспособность предприятия в прогнозном периоде улучшится. Коэффициент абсолютной ликвидности повысится с 0,08 на 0,21 пункта и достигнет рекомендуемого уровня. Внедрение предложенного мероприятия позволит предприятию увеличить сумму наиболее ликвидных активов и погасить в размере 29% объем краткосрочных обязательств за счет использования денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Коэффициенты критической и текущей ликвидности также возрастут, но их значения не достигнут рекомендуемого уровня. Это говорит о необходимости дальнейшего увеличения суммы ликвидных активов.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо рассчитать сумму собственного оборотного капитала аналогично выполненным ранее расчетам, которая составит в *планируемом году* 4449,6 тыс. руб. ($23239 + 600 - 19389,4$). Сумма СОС возрастет по сравнению с отчетным периодом на 2532,6 тыс. руб. ($4449,6 - 1917$), или в 2,3 раза.

Результаты сравнительного анализа коэффициентов, представленных в табл. 5.19, характеризуют улучшение финансовой устойчивости предприятия, вызванное увеличением доли собственного капитала в общей сумме источников финансирования. Так, если в отчетном году на один рубль собственного капитала приходилось 82,2 копейки заемных источников, то по прогнозным данным — 50,6 копейки заемного капитала на один рубль собственных средств.

Приобретение товарно-материальных запасов планируется осуществлять на 50,6% за счет собственных оборотных средств и на 49,4% — за счет привлеченных ресурсов, в то время как в прошлом году запасы были сформированы почти на 80% за счет привлеченных ресурсов.

Обеспеченность текущей деятельности собственными источниками финансирования повысится с 10,7 до 28,4%, т.е. в 2,6 раза по сравнению с отчетным годом и критическим уровнем данного коэффициента.

Следовательно, реструктуризация баланса, основанная на результатах внедрения предложенного мероприятия, эффективна.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Результаты финансового анализа, основанные на информации бухгалтерской отчетности предприятия, используются в качестве инструмента принятия управленческих решений. Через управленческие решения реализуются процессы управления экономикой предприятия: затратами, результатами, техникой, технологией, внутренними и внешними экономическими отношениями.

Процесс разработки управленческого решения включает следующие этапы:

- определение целей;
- поиск альтернативных вариантов действий;
- расчет возможных затрат и потерь;
- выбор оптимального варианта действия;
- построение логической или математической модели;
- определение меры риска;
- оценка эффективности результата.

Подготовка управленческого решения основана на использовании данных финансового анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На основе управленческой аналитической отчетности разрабатываются рекомендации по совершенствованию деятельности, устранению недостатков в работе хозяйствующего субъекта, нахождению резервов улучшения его финансового состояния и производственных показателей.

Процесс принятия управленческих решений должен быть ориентирован на их разработку с целью поиска оптимальных финансовых результатов: обеспечения максимального дохода, прибыли или минимальных затрат и потерь. При этом экономическую выгоду принимаемых управленческих решений необходимо сочетать с оценкой качественных факторов с учетом фактора времени и степени риска.

Особый интерес в выборе управленческого решения имеет сравнительный анализ кредитных ресурсов для вложения в основной капитал.

6.1. Сравнительный анализ альтернативных вариантов инвестирования в основной капитал

В целях организации новых производств, обеспечения технического переоснащения предприятия, модернизации производства, освоения новых видов продукции, улучшения ее качества, расширения ассортимента продукции необходимо привлечение собственных и (или) заемных источников финансирования.

Основными источниками собственных средств являются нераспределенная прибыль предприятия, накопления денежных средств амортизационного фонда, средства, полученные от эмиссии ценных бумаг.

При внедрении капиталоемких инвестиционных проектов важным источником финансирования предприятия становятся заемные ресурсы.

Промышленные организации вправе оценить разные варианты инвестирования в основной капитал, в том числе отдать предпочтение прямому банковскому кредитованию или финансовой аренде — лизингу.

6.1.1. Лизинг основных средств

Лизинговая деятельность — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

По экономическому содержанию лизинг относится к прямым инвестициям, в ходе исполнения которых лизингополучатель обязан возместить лизингодателю инвестиционные затраты и выплатить вознаграждение.

Лизинговые операции можно отнести к новой форме снабжения предприятия новой техникой с одновременным кредитованием и арендой. В роли кредитора выступает лизингодатель, который осуществляет приобретение средств труда на условиях платности, срочности и возвратности, передает их в пользование лизингополучателю. Последний становится ссудозаемщиком, арендуя имущество и отвечая за его эксплуатацию перед собственником — лизингодателем.

Практика показывает, что к лизингу обращаются, когда банковское кредитование практически недоступно. Это относится к финансово неустойчивым неплатежеспособным предприятиям, не имеющим ликвидных средств, необходимых для залогового обеспечения. Многие банки не финансируют высоко рискованные проекты или небольшие по объему финансирования сделки и те предприятия,

которые не имеют стабильную кредитную историю. Поэтому все чаще для предприятий единственным возможным источником финансирования становится лизинг.

Стержнем любой лизинговой сделки является финансовая, а точнее кредитная операция, которая имеет не денежный, а товарный вид. Лизингодатель оказывает пользователю своего рода финансовую услугу, приобретая имущество в собственность за полную стоимость и за счет периодических взносов возмещая эту стоимость. Поэтому, исходя из финансовой стороны отношений, лизинг рассматривают как одну из форм кредитования, альтернативную традиционной банковской ссуде.

Российским законодательством сформированы основные положения, предусматривающие развитие лизинга в инвестиционной деятельности.

В соответствии с Федеральным законом от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (в ред. от 29.01.02 № 10-ФЗ; от 28.06.13 с последующими изменениями и дополнениями) под лизингом понимается совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи реализацией договора лизинга, в том числе приобретения предмета лизинга.

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, которые используются для предпринимательской деятельности. Это различные виды производственно-технического оборудования, транспортные средства, офисная техника, сельскохозяйственная и дорожная техника, складские помещения, автозаправочные станции, предприятия и другие имущественные комплексы. Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя.

Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга.

Лизингодатель — юридическое или физическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных денежных средств приобретает в собственность имущество и предоставляет его лизингополучателю во временное владение и в пользование на определенный срок за плату.

Лизингодатель в качестве источника для финансирования лизинговой операции может привлекать не только денежные средства, но и различное имущество, инструменты рынка ценных бумаг.

Лизингодателем могут быть специализированные лизинговые компании и иные финансово-кредитные учреждения, государственные и местные органы власти, коммерческие банки и другие организации.

Лизингополучатель — юридическое или физическое лицо, которое принимает предмет лизинга во временное владение и пользование за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях.

Продавец — юридическое или физическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи, заключенным с лизингодателем, продает лизингодателю имущество, являющееся предметом лизинга. Продавцом может быть производитель имущества, его региональный дилер, брокеры, дистрибьюторы или любое другое лицо. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем либо приобретение имущества лизингодателем осуществляется только с согласия лизингополучателя. Важно отметить, что лизингополучатель не имеет права передавать предмет лизинга другому лицу без специального разрешения лизингодателя.

При осуществлении лизинговой сделки необходимо заключить договор, основными участниками которого являются лизингодатель, лизингополучатель, продавец. Дополнительными участниками лизинговой операции могут быть коммерческие банки, страховые компании, торговые фирмы, снабженческо-сбытовые и прочие организации, физические лица. Лизинговая операция может осуществляться по следующей схеме, представленной на рис. 6.1.

Как правило, в лизинговом договоре предусматривается, что лизингополучатель за свой счет осуществляет техническое обслуживание имущества, капитальный и текущий ремонт и обеспечивает его сохранность. Если техническое обслуживание и ремонт имущества обеспечивает лизингодатель, расходы по содержанию оборудования в рабочем состоянии включаются в состав лизинговых платежей.

Предмет лизинга может учитываться на балансе лизингодателя и лизингополучателя. Лизингодатель, приобретая имущество в собственность, ставит его на балансовый учет и передает в пользование лизингополучателю. В налоговом учете лизингодателя формируется налоговая база для начисления налога на имущество.

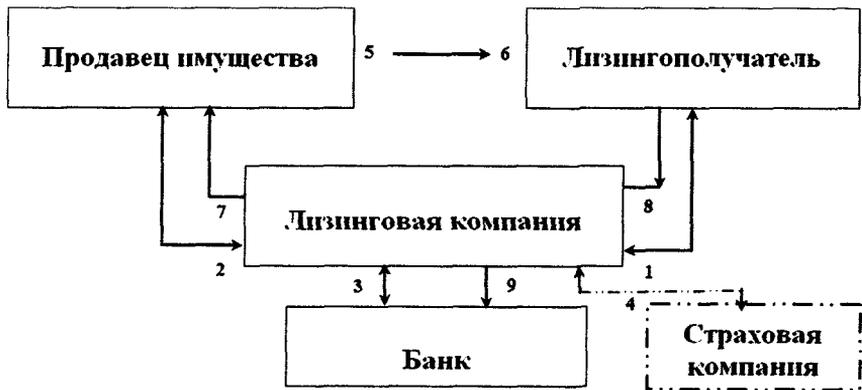


Рис. 6.1. Этапы лизинговой операции:

- 1 — заключение лизингового договора между лизингодателем и лизингополучателем;
- 2 — заключение договора купли-продажи между лизингодателем и продавцом имущества;
- 3 — заключение кредитного договора между лизинговой компанией и банком;
- 4 — заключение договора о страховании предмета лизинга, предусматривающего выплату страховых взносов;
- 5 — поставка предмета лизинга лизингополучателю;
- 6 — приемка в эксплуатацию предмета лизинга;
- 7 — оплата поставки предмета лизинга;
- 8 — выплата лизинговых платежей лизингодателю за пользование объектом лизинга;
- 9 — возврат банковской ссуды и выплата процентов.

Когда лизингополучатель становится собственником предмета лизинга, приобретая его по остаточной (выкупной) стоимости у лизингодателя, ответственность за перечисление платежей по налогу на имущество переходит от лизингодателя к лизингополучателю.

Лизинг обеспечивает получение выгод для всех участников сделки.

Лизингодатель имеет возможность выгодного вложения инвестиций с целью увеличения собственного капитала и расширения сферы влияния. Лизинговыми платежами обеспечивается покрытие всех затрат и получение прибыли лизингодателя. При этом он может оказывать трастовые услуги, например связанные с доверительным управлением пакетом акций и иных ценных бумаг предприятия, и имеет минимум потерь по рискам, так как является собственником объекта лизинга.

Продавец, реализуя средства труда, расширяет каналы сбыта, увеличивает число потребителей. Лизинговая сделка обеспечивает при этом своевременное получение денежных средств от продажи имущества.

Лизингополучатель приобретает новую технику и осуществляет техническое перевооружение, не отвлекая деньги из оборота, не увеличивая сумму обязательств, не снижая свою платежеспособность.

Лизинговые платежи можно выплачивать из доходов, полученных от эксплуатации лизингового имущества. Платежи могут иметь не только денежную форму, но и выражаться частично или полностью в форме товаров или встречных услуг. Кроме того, лизинговые платежи относятся к расходам, связанным с производством и реализацией, что позволяет снижать налогооблагаемую базу для расчета налога на прибыль.

6.1.2. Методы расчета платежей по лизингу и банковскому кредиту

Лизинговые платежи представляют собой плату лизингодателю за владение и пользование имуществом лизингополучателем. Под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору лизинга на весь срок действия договора.

В состав лизингового платежа входят возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором услуг, а также доход лизингодателя. В общую сумму договора лизинга может включаться выкупная цена предмета лизинга. В состав лизингового платежа могут войти таможенные платежи (при внешнем лизинге), расходы по страхованию рисков, налог на арендуемое имущество и другие расходы.

В договоре лизинга по соглашению сторон определяются размер лизинговых платежей, метод их начислений, способ и форма осуществления платежей, периодичность выплат.

При заключении лизингового договора устанавливаются один из методов начисления платежей [42]:

- платежи с фиксированной общей суммой, т.е. устанавливаемые в твердой сумме на весь срок договора и выплачиваемые по конкретному графику;
- долевые платежи, когда платежи устанавливаются в определенной доле от объема реализуемой продукции, произведенной на арендуемом имуществе;

- совокупные или минимальные платежи — это сумма всех лизинговых платежей за весь период сделки, а также оплата за выкуп арендованного имущества в собственность после окончания срока лизинга;
- платежи в процентах от стоимости сданного в лизинг объекта;
- платежи с авансом (деPOSITOM), когда осуществляется частичная предоплата в момент подписания лизингового соглашения, которая затем вычитается из общего объема лизинговых платежей, оставшаяся сумма погашается в установленном порядке.

По способу уплаты лизинговых платежей применяют лизинг с равномерной стратегией выплат, с убывающей стратегией выплат, лизинг с возрастающей стратегией выплат, а также сезонные платежи.

При равномерном, линейном способе выплат платежи устанавливаются пропорционально, равными долями в течение всего срока действия договора. Это стандартный, типовой способ выплаты.

Прогрессивный (возрастающий) метод в начальный период контракта предполагает небольшие взносы, которые постепенно увеличиваются по мере освоения оборудования и расширения объема производимой продукции. Такие платежи особенно привлекательны для начинающих предпринимателей с ограниченным стартовым капиталом.

При дегрессивном способе выплат размер платежей постепенно уменьшается и к концу сделки становится минимальным. Метод применяется при ускоренных платежах на первом, начальном, этапе лизинга, что значительно снижает риск собственника имущества и расширяет свободу действий лизингополучателя.

Сезонные платежи применяются там, где имеется сезонный характер процесса производства.

Кроме рассмотренных способов уплаты лизинговых платежей может быть предоставлена отсрочка первого взноса в интересах лизингополучателя, выплата аванса в момент заключения договора о лизинге в интересах лизингодателя.

Расчеты размеров лизинговых платежей могут производиться различными методами в зависимости от вида лизинга, формы и способа выплат, а также условий функционирования экономики, т.е. при стабильном развитии или с учетом инфляционных процессов.

Для расчета лизингового платежа требуется следующая информация: стоимость приобретаемого имущества и принадлежность его к той или иной амортизационной группе, метод начисления амор-

тизации; срок действия договора, процент за пользование кредитом и процент комиссионного вознаграждения лизингодателю, состав и стоимость дополнительных услуг лизингодателя.

Алгоритм исчисления общей суммы лизинговых платежей включает следующие расчеты:

- амортизационных отчислений на объект;
- среднегодовой стоимости приобретаемых основных средств;
- платы за используемые лизингодателем кредитные ресурсы на покупку имущества;
- комиссионного вознаграждения лизингодателю;
- платы за дополнительные услуги лизингодателя;
- налога на добавленную стоимость;
- размеров лизинговых платежей с разбивкой по периодам и общего размера платежа.

Общую сумму лизинговых платежей можно определить следующим образом:

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС}, \quad (6.1)$$

где ЛП — общая сумма лизинговых платежей; АО — величина амортизационных отчислений на используемый объект в текущем году; ПК — плата за кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества — объекта договора лизинга, КВ — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга; ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга; НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Сумма начисленной за период амортизации исчисляется как произведение первоначальной (балансовой) стоимости основного средства и нормы амортизации по формуле:

$$\text{АО} = \text{БС} \cdot \frac{N_A}{100\%}, \quad (6.2)$$

где АО — величина амортизационных отчислений на используемый объект в текущем году, руб.; БС — балансовая (первоначальная) стоимость имущества — предмета договора лизинга, руб.; N_A — норма амортизационных отчислений, в процентах.

Норма амортизации (H_A) при линейном методе начисления рассчитывается по формуле:

$$H_A = \frac{1}{n} \cdot 100\%,$$

где n — срок полезного использования основного средства, выраженный в месяцах.

Исходя из данного метода, амортизационные отчисления имеют одинаковую величину на весь срок полезного использования основного средства.

Первоначальная стоимость предмета лизинга, являясь базой для начисления амортизации, определяет размер восстановления инвестиционных ресурсов лизингодателя.

Первоначальная стоимость предмета лизинга определяется согласно положениям бухгалтерского и налогового учета.

В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» и ст. 256 НК РФ предусмотрено использование метода ускоренной амортизации предмета лизинга. Для этого к основной норме амортизации, исчисленной линейным способом, применяется специальный коэффициент ускорения, равный двум или трем.

Плата за кредитные ресурсы (ПК) в расчетном периоде определяется по формуле:

$$ПК = КР \cdot \frac{СТ_k}{100\%}, \quad (6.3)$$

где $КР$ — величина кредитных ресурсов, привлекаемых лизингодателем для лизинговой сделки, руб.; $СТ_k$ — ставка за кредит, в процентах.

При этом следует отметить, что в каждом расчетном году (t) плата за используемые кредитные ресурсы соотносится со среднегодовой суммой непогашенного кредита в этом году или среднегодовой остаточной стоимостью имущества — предмета договора:

$$КР_t = \frac{ОС_H + ОС_K}{2}, \quad (6.4)$$

где $ОС_H$ и $ОС_K$ — остаточная стоимость объекта лизинга соответственно на начало и конец года.

Комиссионное вознаграждение может устанавливаться по соглашению сторон в процентах:

а) от балансовой (первоначальной) стоимости имущества — предмета договора;

б) от среднегодовой остаточной стоимости имущества.

В соответствии с этим расчет комиссионного вознаграждения осуществляется по формуле:

$$KB_i = BC \cdot \frac{CT_B}{100\%}, \quad (6.5)$$

где BC — балансовая (первоначальная) стоимость имущества — предмета договора лизинга; CT_B — ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах (годовых) от балансовой стоимости имущества.

Или по формуле:

$$KB_i = \frac{OC_H + OC_K}{2} \cdot \frac{CT_B}{100\%}, \quad (6.6)$$

где CT_B — ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой стоимости имущества — предмета договора.

Плата за дополнительные (сервисные) услуги (ДУ) в расчетном году рассчитывается по формуле:

$$DU_i = \frac{(P_1 + P_2 + \dots + P_n)}{T}, \quad (6.7)$$

где P_1, P_2, \dots, P_n — расходы лизингодателя (командировочные, консалтинговые, на транспортировку и установку, включая монтаж и шефмонтаж; расходы на обучение персонала лизингополучателя; таможенное оформление и оплату таможенных сборов, связанных с предметом лизинга; страхование от всех видов рисков; расходы по налогу на имущество), руб.; T — срок договора, лет.

Размер налога на добавленную стоимость (НДС) в расчетном году определяется по формуле:

$$\text{НДС}_i \approx V_i \cdot \frac{\text{СТ}_{\text{ндс}}}{100\%}, \quad (6.8)$$

где V_i — выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году, руб.; $\text{СТ}_{\text{ндс}}$ — ставка налога на добавленную стоимость, в процентах.

В сумму выручки включаются амортизационные отчисления (АО), плата за использованные кредитные ресурсы (ПК), комиссионное вознаграждение лизингодателю (КВ) и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором (ДУ):

$$V_i = \text{АО}_i + \text{ПК}_i + \text{КВ}_i + \text{ДУ}_i, \quad (6.9)$$

Лизинговые платежи уплачиваются в виде отдельных взносов.

Величина лизинговых взносов устанавливается в соответствии с их периодичностью:

а) если договором предусмотрена ежегодная выплата (ЛВ_i):

$$\text{ЛВ}_i = \frac{\text{ЛП}}{T}, \quad (6.10)$$

где T — срок договора лизинга, лет;

б) при ежеквартальной выплате:

$$\text{ЛВ}_k = \frac{\text{ЛП}}{T} : 4;$$

в) при ежемесячной выплате:

$$\text{ЛВ}_m = \frac{\text{ЛП}}{T} : 12.$$

Применяются и другие методы расчетов суммы лизинговых платежей с учетом стоимости объекта лизинга, срока контракта, процентной ставки, периодичности выплат, способа начисления.

В условиях приобретения основных средств через банковскую ссуду устанавливаются:

- сумма кредита, равная стоимости приобретаемой техники с учетом налога на добавленную стоимость;
- период (количество лет, месяцев) кредитования;
- сумма погашения долга;
- остаток долга на начало каждого расчетного периода;

- сумма процентов по кредиту (как произведение процентной ставки на остаток долга на начало каждого периода);
- общая сумма платежа (как сумма погашения долга и процентов по кредиту за расчетный период).

Для определения платежей за кредит следует рассчитать:

а) сумму ежегодного погашения долга (D_t):

$$D_t = \frac{D}{T}, \quad (6.11)$$

где D — сумма первоначального долга, руб., T — период, лет;

б) остаток долга на начало года ($ОД_t$):

для первого года кредитования ($t = 1$):

$$ОД_1 = D, \quad (6.12)$$

для второго года кредитования ($t = 2$):

$$ОД_2 = D - D_1 \quad (6.13)$$

для третьего года кредитования ($t = 3$):

$$ОД_3 = ОД_2 - D_1; \quad (6.14)$$

в) сумму процентов по кредиту ($ПК_t$):

для первого года кредитования ($t = 1$):

$$ПК_1 = ОД_1 \cdot \frac{СТ_k}{100\%}, \quad (6.15)$$

где $СТ_k$ — процентная ставка по кредиту;

для второго года кредитования ($t = 2$):

$$ПК_2 = ОД_2 \cdot \frac{СТ_k}{100\%}; \quad (6.16)$$

для третьего года кредитования ($t = 3$):

$$ПК_3 = ОД_3 \cdot \frac{СТ_k}{100\%}; \quad (6.17)$$

г) общую годовую сумму платежа (погашения основного долга) ($ОП_t$) по формуле:

$$ОП_t = D_t + ПК_t, \quad (6.18)$$

где t — соответствующий период времени ($t = 1, 2, 3, \dots, n$).

В рассматриваемой методике денежная сумма имеет одинаковую ценность в любой момент времени, т.е. расчеты ведутся без учета дисконтирования денежных потоков.

Объективно существующий процесс инфляции приводит к изменению, неэквивалентности одних и тех же денежных сумм, вкладываемых, выплачиваемых и распределяемых по годам. В этой связи возникает необходимость дисконтирования, т.е. приведения к сопоставимому виду во времени денежных потоков и затрат.

При использовании метода дисконтирования денежных потоков вычисляется коэффициент дисконтирования (K_d) по формуле:

$$K_d = \frac{1}{(1+r)^n}, \quad (6.19)$$

где r — ставка дохода; n — число лет.

Стандартные таблицы коэффициентов дисконтирования приводятся в специальной литературе по финансовым и инвестиционным расчетам.

Дисконтирование позволяет привести будущие доходы к сегодняшнему моменту времени, рассчитать настоящую, текущую стоимость будущего потока капитала.

Чистая текущая стоимость определяется как стоимость, полученная путем дисконтирования (приведения будущего к настоящему) отдельно на каждый год разности всех оттоков и притоков финансовых средств. Средства эти накапливаются на период функционирования лизингового договора при фиксированной ставке дохода. Коэффициент дисконтирования (или минимальный коэффициент окупаемости) должен быть равен либо фактической величине ставки дохода по долгосрочным займам на рынке капиталов, либо ставке процента, выплачиваемой заемщиком.

При дисконтировании находим чистую текущую стоимость (PV) путем деления будущей стоимости (FV) на коэффициент (1 плюс ставка процента) столько раз, на сколько лет рассчитан договор:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}. \quad (6.20)$$

Чистая стоимость каждого года — это то, насколько ценится соответствующий будущий доход сегодня. Чем выше текущая приведенная стоимость будущих доходов, тем предпочтительнее данное вложение капитала.

6.1.3. Примеры расчета лизинга и банковского кредита

Решая вопрос об инвестировании привлеченных средств в основную капитал, следует провести сравнительную оценку операций лизинга и банковского кредита.

Рассмотрим способ расчета лизинговых платежей на следующем примере.

Пример 6.1. Условия: стоимость объекта лизинга — 180 тыс. руб., период действия договора — три года, срок полезного использования лизингового имущества — десять лет, метод начисления амортизации — линейный, процентная ставка по кредиту — 15% годовых, процент комиссионного вознаграждения лизингодателю — 8% годовых, ставка налога на добавленную стоимость — 18%. Применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 3. Дополнительные услуги лизингодателя не требуются. Лизинговые взносы осуществляются ежегодно, равными долями, начиная с первого года эксплуатации оборудования.

Решение: определим ежемесячную норму амортизационных отчислений, исходя из срока полезного использования лизингового оборудования и метода начисления амортизации: $H_a = 1 : 120 \cdot 100\% = 0,833\%$, где 120 — количество месяцев за десятилетний период эксплуатации оборудования, принадлежащего к пятой амортизационной группе. Годовая норма амортизационных отчислений при линейном методе начисления составит 10% ($0,833 \cdot 12$), при ускоренном методе начисления амортизации с коэффициентом 3 норма амортизации составит 30%. Расчет среднегодовой стоимости имущества приведен в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Расчет среднегодовой стоимости имущества, руб.

Период	Стоимость оборудования на начало года	Амортизационные отчисления	Стоимость оборудования на конец года	Среднегодовая стоимость оборудования
1-й год	180 000	54 000 (180 000 · 0,3)	126 000 (180 000 – 54 000)	153 000 (180 000 + 126 000) : 2
2-й год	126 000	54 000	72 000	99 000
3-й год	72 000	54 000	18 000	45 000

Амортизационные отчисления за весь период лизинговой сделки 162 000 руб. ($54 000 \cdot 3$). Остаточная стоимость имущества 18 000 руб. ($180 000 - 54 000 \cdot 3$). Плата за кредитные ресурсы

за 1-й год сделки — 22 950 руб. ($153\,000 \cdot 15 : 100$), за 2-й год — 14 850 руб. ($99\,000 \cdot 15 : 100$) и т.д. Комиссионное вознаграждение за 1-й год сделки — 12 240 руб. ($153\,000 \cdot 8 : 100$) и т.п. Расчет общего размера лизингового платежа представлен в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Расчет общей суммы лизинговых платежей, руб.

Показатель	Период			
	1-й год	2-й год	3-й год	Всего
1. Амортизационные отчисления	54 000	54 000	54 000	162 000
2. Плата за кредит	22 950	14 850	6 750	44 550
3. Комиссионное вознаграждение	12 240	7 920	3 600	23 760
4. Выручка от сделки	89 190	76 770	64 350	230 310
5. Налог на добавленную стоимость	16 054	13 820	11 583	41 456
6. Лизинговые платежи	105 244	90 590	75 933	271 767

При заключении лизингового договора могут быть рассмотрены разные стратегии лизинговых выплат: линейный метод (уплата пропорционально равными долями), прогрессивный (возрастающие взносы), деgressивный (постепенно уменьшающиеся выплаты).

Сравнительная оценка линейного, прогрессивного и деgressивного способов уплаты лизинговых взносов дана в табл. 6.3, варианты лизинговых платежей с учетом дисконтирования — в табл. 6.4.

Таблица 6.3

Расчет лизинговых взносов разными методами

Период	Метод лизинговых платежей				
	линейный	прогрессивный		деgressивный	
	руб.	руб.	%	руб.	%
1-й год	90 589	50 005	18,4	121 752	44,8
2-й год	90 589	100 010	36,8	100 010	36,8
3-й год	90 589	121 752	44,8	50 005	18,4
Итого	271 767	271 767	100	271 767	100

Рассчитаем коэффициент дисконтирования (Кд) при условии срока действия договора — три года, процентной ставки по кредиту — 15% годовых:

$$\text{1-й год: } K_{л1} = \frac{1}{1+0,15} = 0,869 ;$$

$$\text{2-й год: } K_{л2} = \frac{1}{(1+0,15)^2} = 0,756 ;$$

$$\text{3-й год: } K_{л3} = \frac{1}{(1+0,15)^3} = 0,657 .$$

Для расчета дисконтированных лизинговых платежей используются данные табл. 6.3. Лизинговый платеж (равными долями) через один год составит 78 722 руб. ($90589 \cdot 0,869$), через два года — 68 485 руб. ($90\,589 \cdot 0,756$) и т.д.

Таблица 6.4

Варианты дисконтированных выплат по лизингу

Период	Коэффициент дисконтирования	Метод лизинговых платежей, руб.		
		линейный	прогрессивный	дегрессивный
1-й год	0,869	78 722	43 454	105 802
2-й год	0,756	68 485	75 607	75 607
3-й год	0,657	59 517	79 991	32 853
Итого		206 724	199 052	214 262

Из данных табл. 6.4 очевидно, что наиболее предпочтительным методом начисления лизинговых взносов для лизингополучателя является прогрессивный метод, для лизингодателя — дегрессивный (с наибольшей суммой дисконтированных платежей). Во всех случаях общая сумма лизинговых платежей должна быть увеличена на остаточную стоимость имущества (18 000 руб.), которая составит с учетом дисконтирования на момент выкупа 11 826 руб. ($18\,000 \times 0,657$).

В нашем примере размер ежегодных лизинговых взносов устанавливается с использованием линейного метода, т.е. выплаты происходят пропорционально, равными долями, исходя из общего размера лизингового платежа (271 767 руб.) и срока действия договора (три года): $271\,767 : 3 = 90\,589$ руб. График уплаты лизинговых взносов (по данным табл. 6.3) представлен на рис. 6.2.

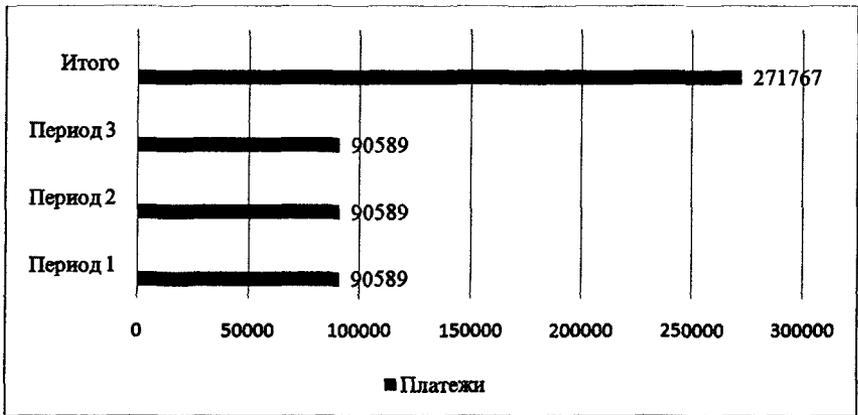


Рис. 6.2. График уплаты лизинговых взносов, руб.

Как видно из графика, ежегодные взносы лизингодателю составят 90 589 руб., а общая сумма лизингового платежа — 271 767 руб. По окончании срока действия договора лизингополучатель перечислит лизингодателю сумму 18 000 руб., равную остаточной стоимости оборудования. Общая сумма платежа (с учетом стоимости выкупа оборудования) составит 289 767 руб. (271 767 + 18 000).

Рассмотрим пример инвестирования в основной капитал посредством банковского кредитования.

Пример 6.2. Условия кредитования идентичны операции лизинга: стоимость основных средств — 180 тыс. руб., срок кредитования — три года, процентные платежи за пользование кредитом — 15% годовых, ставка налога на добавленную стоимость — 18%. Погашение кредита будет происходить равными частями в конце каждого года.

Решение: исходя из условий кредитования банковская ссуда составит 212 400 тыс. руб. (180 000 + 32 400), в том числе размер налога на добавленную стоимость — 32 400 руб. (180 000 · 18 : 100).

1. Сумма ежегодного платежа составит $D_t = 212\,400 : 3 = 70\,800$ руб.

Следовательно, в конце каждого года в течение трех лет предприятие возвращает в погашение долга 70 800 руб. Кроме того, уплачивает проценты, которые меняются, так как изменяется остаток долга.

2. Остаток долга на начало:

1-го года кредитования: $ОД_1 = 212\,400$ руб.,

2-го года кредитования: $ОД_2 = 212\,400 - 70\,800 = 141\,600$ руб.,

3-го года кредитования: $ОД_3 = 141\,600 - 70\,800 = 70\,800$ руб.

3. Уплата процентов по кредиту:

$$\text{для 1-го года кредитования: } ПК_1 = \frac{212400 \cdot 15}{100} = 31860 \text{ руб.,}$$

$$\text{для 2-го года кредитования: } ПК_2 = \frac{141600 \cdot 15}{100} = 21240 \text{ руб.,}$$

$$\text{для 3-го года кредитования: } ПК_3 = \frac{70800 \cdot 15}{100} = 10620 \text{ руб.}$$

4. Общая сумма годового платежа в погашение ссуды:

$$\text{за 1-й год: } 70\,800 + 31\,860 = 102\,660 \text{ руб.,}$$

$$\text{за 2-й год: } 70\,800 + 21\,240 = 92\,040 \text{ руб.,}$$

$$\text{за 3-й год: } 70\,800 + 10\,620 = 81\,420 \text{ руб.}$$

Результаты показывают, что выплачиваемые ежегодно банку суммы процентов и платежей, или срочные уплаты, представляют убывающую арифметическую прогрессию с разностью $(-\frac{Д_k \cdot СТ}{T})$,

$$\text{т.е. } -\frac{212400 \cdot 0,15}{3} = -10620 \text{ руб. Такой прием можно использовать}$$

для проверки финансовых вычислений.

Результаты расчетов представим в виде плана погашения долга в табл. 6.5.

Таблица 6.5

План погашения кредита, руб.

Период	Остаток долга на начало года	Сумма ежегодного погашения долга	Сумма процентов по кредиту	Годовая сумма платежа
1-й год	212 400	70 800	31 860	102 660
2-й год	141 600	70 800	21 240	92 040
3-й год	70 800	70 800	10 620	81 420
Итого	—	212 400	63 720	276 120

По истечении трех лет погашается основной долг (212 400 руб.) и выплачиваются проценты (63 720 руб.). Если сравнить общую сумму платежей по договору лизинга (289 767 руб.) и по кредитному договору (276 120 руб.), то предпочтение следует отдать последней сделке, стоимость которой на 13647 руб. меньше.

Для сравнения затрат по лизингу и кредиту все ежегодные расходы дисконтируются. Для этого используем ранее полученные коэффициенты дисконтирования (табл. 6.4). Расчет суммы дисконтированных платежей представим в табл. 6.6.

Расчет дисконтированных платежей по кредиту, руб.

Период	Годовой платеж	В том числе проценты по кредиту	Кoeffициент дисконтирования	Дисконтированный годовой платеж	В том числе проценты по кредиту
1-й год	102 660	31 860	0,869	89 212	27 685
2-й год	92 040	21 240	0,756	69 582	16 057
3-й год	81 420	10 620	0,657	53 493	6 977
Итого	276 120	63 720	—	212 287	50 719

Как видно, доход кредитора в виде суммы процентов по кредиту снижается при погашении долга в рассрочку, причем дисконтированная сумма дохода на 13 001 руб. меньше первоначальной (63 720 – 50 719), а общая сумма платежа за весь срок действия кредитного договора, соответственно, меньше на 63 833 руб. (276 120 – 212 287). Если сопоставить сумму погашения долга по кредиту (212 287 руб.) с величиной лизингового платежа (с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости (206 724 + 11 826 = 218 550 руб.)), то разница в сумме платежа между кредитом и лизингом составит всего 6263 руб. (218 550 – 212 287), т.е. на эту величину лизинг дороже кредита.

Важным моментом в оценке альтернативных вариантов инвестирования в основной капитал является сравнительный анализ финансовых результатов при составлении прогнозных финансовых планов.

Оценка влияния использования кредитных ресурсов на финансовые результаты деятельности предприятия осуществляется на основе выполненных выше расчетов, фактических показателей «Отчета о финансовых результатах» (прил. 2) и плановых показателей изменения выручки и себестоимости.

Прогнозный «Отчет о финансовых результатах» (в условиях первого года эксплуатации оборудования) приведен в табл. 6.7. Для сравнения использованы две схемы кредитования: лизинг и кредит.

Допустим, в результате приобретения оборудования предполагается увеличить объем производства и продажи продукции на сумму 1200 тыс. руб., что составит 3,5% прироста по сравнению с выручкой отчетного года ($\frac{1200}{34374} \cdot 100\%$). Выручка от продажи товаров

в плановом году — 35574 тыс. руб. Также возрастет величина прямых (переменных) расходов и составит 21882 тыс. руб. (21142 · 1,035).

В сумме постоянных расходов учтем изменения, происходящие при использовании схемы лизинга и кредита. В первом случае сумму постоянных расходов увеличим на величину годового лизингового платежа, во втором — на сумму амортизационных отчислений.

Для расчета амортизационных отчислений используем линейный метод, при котором годовая норма амортизации равна 10%, а сумма амортизации — 21240 руб. ($\frac{212400 \cdot 10}{100}$).

Аналогично внесем соответствующие изменения в прочие расходы и проценты к уплате. В составе прочих расходов отразим увеличение налога на имущество, что составит 4206 руб. $\left[(212400 - 21240) \cdot \frac{2,2}{100} \right]$, исходя из остаточной стоимости новой техники и ставки налога на имущество. Остальные статьи оставим на уровне прошлого года.

Таблица 6.7

Прогнозный отчет о финансовых результатах, руб.

Показатель	Отчет	Прогноз	
		Лизинг	Кредит
1. Выручка от продажи продукции, всего, в том числе от продажи новой продукции	34 374 000 0	35 574 000 1 200 000	35 574 000 1 200 000
2. Себестоимость проданных товаров, всего, в том числе: переменные расходы постоянные расходы из них: лизинговый платеж амортизационные отчисления	29 623 000 21 142 000 8 481 000	30 453 589 21 882 000 8 571 589 90 589 0	30 384 240 21 882 000 8 502 240 0 21 240
3. Прибыль от продажи продукции	4 751 000	5 120 411	5 189 760
4. Прочие доходы	1 421 000	1 421 000	1 421 000
5. Прочие расходы, в том числе налог на имущество	2673 000 0	2673 000 0	2 677 206 4206
6. Проценты к получению	0	0	0
7. Проценты к уплате		0	31 860
8. Прибыль до налогообложения	3 499 000	3868 411	3901 694
9. Текущий налог на прибыль	699 800	773 682	780 339
10. Чистая прибыль	2799 200	3094 729	3 121 355

Сумма чистой прибыли, полученная на условиях банковского кредитования, будет использована на погашение ежегодного долга (70 800 руб.). В результате ее величина составит 3050 555 руб. (3 121355 – 70800), т.е. уже в первый год эксплуатации новой техники мы получим размер чистой прибыли больше при лизинге, чем при кредите, на сумму 44 174 руб.

Следовательно, сравнительная оценка лизинговой операции и кредитной сделки свидетельствует о финансовых преимуществах приобретения основных средств в лизинг.

На основании плановых данных о величине нераспределенной прибыли, полученной при лизинге, составляем прогнозный агрегированный баланс (табл. 6.8), в котором собственный капитал увеличивается на сумму прироста чистой прибыли 295 529 руб. (3094 729 – 2799 200) и составит 20396 529 тыс. руб. (20 101 000 + 295 529).

Таблица 6.8

**Прогнозный агрегированный бухгалтерский баланс
в условиях первого года финансирования по схеме
лизинга, руб.**

Актив	Отчет	Прогноз	Пассив	Отчет	Прогноз
Внеоборотные активы, всего в том числе:	18 784	18 784	Капитал и резервы, всего в том числе:	20101	20396,529
основные средства	15 546	15 546	нераспределенная прибыль	4085	4085
Оборотные активы, всего в том числе:	17841	18136, 529	нераспределенная прибыль, прирост	—	2954, 529
запасы и НДС	9 537	9 598,667	долгосрочные пассивы	600	600
дебиторская задолженность	7 032	7 032	краткосрочные кредиты и займы	4 200	4 200
денежные средства	913	1146, 862	кредиторская задолженность	11 724	11 724
финансовые вложения	359	359			
Баланс	36 625	36920,529	Баланс	36 625	36920,529

Оборотные активы увеличатся на сумму прироста запасов, так как ежемесячная потребность в материальных ресурсах повысится на 61 667 руб. (годовой прирост материальных затрат (руб./мес.) $\frac{740000}{12}$). Сумма запасов составит в прогнозном периоде 9598 667 руб. (9537 000+61 667).

Сумма денежных средств на расчетных счетах предприятия возрастет за счет дополнительных поступлений от продажи готовой продукции в размере 233 862 руб. (295 529 – 61667) и составит 1146,862 тыс. руб., а общая сумма оборотных активов — 18136,529 тыс. руб., т.е. возрастет на 295 529 руб.

Сумма внеоборотных активов останется на прежнем уровне, так как основные средства, приобретенные по лизинговому договору, будут учитываться на балансе лизингодателя до момента их выкупа (в течение первых трех лет эксплуатации). Общая стоимость имущества составит 36920,529 тыс. руб., что на 0,8% превысит показатель отчетного периода.

В итоге по данным агрегированного баланса можно определить прирост собственных оборотных средств, направленных на развитие текущей деятельности, рост доли собственного капитала в общем объеме финансирования и другие показатели, характеризующие улучшение финансового состояния предприятия. Таким образом, в результате использования кредитных ресурсов в форме лизинга произойдет техническое обновление основных средств, что повлечет дополнительный выпуск продукции и отразится на повышении финансовых результатов деятельности предприятия.

6.1.4. Сравнение налоговой экономии при банковском и товарном кредитовании

При выборе варианта кредитования покупки основных средств следует сравнить налоговые схемы и определить налоговые последствия в виде налоговой экономии.

Налоговая экономия — это сумма средств, которая, увеличивая расходы, уменьшает налоговую базу при исчислении налога на прибыль и, как следствие, сокращает размер налоговых выплат.

Учет лизинговых платежей в составе производственных издержек влияет на уменьшение размера прибыли до налогообложения. Кредит погашается за счет чистой прибыли предприятия, при этом только проценты по кредиту учитываются в составе финансовых результатов, что снижает налогооблагаемую базу при исчислении налога на при-

быль. Кроме того, при покупке основных средств посредством банковской ссуды появляются дополнительные расходы, связанные с приростом амортизационных отчислений и суммы налога на имущество. На величину указанных расходов уменьшается налогооблагаемая база при исчислении налога на прибыль. В то время как при лизинге, если выбран метод учета имущества на балансе лизингодателя, лизингополучатель данный налог не выплачивает.

Экономия налога на прибыль (\mathcal{E}_k) по схеме банковского кредитования включает амортизационные отчисления (АО); налог на имущество ($H_{и}$); сумму процентных платежей по кредиту (ПК) и устанавливается следующим образом:

$$\mathcal{E}_k = (AO + H_{и} + ПК) \cdot \frac{CT_{п}}{100\%}, \quad (6.21)$$

где $CT_{п}$ — ставка налога на прибыль, %.

При использовании схемы лизинга текущие расходы увеличиваются на сумму лизинговых платежей, в состав которых входят амортизационные отчисления, плата за пользование кредитными ресурсами, комиссионное вознаграждение лизингодателю, налог на добавленную стоимость. Также в состав лизингового платежа могут войти стоимость дополнительных услуг, связанных с подготовкой кадров, установкой оборудования, сумма налога на имущество, страховые взносы, таможенная пошлина и прочие платежи, которые при иной схеме кредитования должны погашаться за счет финансовых результатов деятельности предприятия.

Экономия налога на прибыль ($\mathcal{E}_л$) по схеме лизинга определяется умножением лизингового платежа (ЛП) на ставку налога на прибыль по формуле:

$$\mathcal{E}_л = ЛП \cdot \frac{CT_{п}}{100\%}. \quad (6.22)$$

Как показывают расчеты, при одинаковых условиях кредитования сумма лизингового платежа обычно превышает сумму банковской ссуды и, соответственно, размер текущих расходов будет выше, а величина налоговой базы при исчислении налога на прибыль — меньше. Рассмотрим это на примере данных табл. 6.7, когда годовой лизинговый платеж составил 90589 руб., а срок договора — три года. Тогда годовой размер налоговой экономии при ставке налога на прибыль 20% составит 18118 руб. Экономия налога на прибыль за весь период действия лизингового договора — 54354 руб.

Аналогично выполним расчеты по определению суммы амортизационных отчислений, налога на имущество, суммы процентов по кредиту при банковской схеме кредитования покупки основных средств. Для сравнения суммарных затрат учитываем фактор времени, сопоставляя дисконтированные расходы предприятия, т.е. расходы, приведенные к одному (начальному) моменту времени.

Оценку эффективности лизинга и банковского кредитования покупки основных средств с позиции налоговой экономии рассмотрим на примере табл. 6.9.

Таблица 6.9

**Сравнительный анализ налоговой экономии
при банковском и товарном кредитовании, руб.**

Показатель	Период			Итого
	1-й год	2-й год	3-й год	
1. Лизинговый платеж	90 589	90 589	90 589	271 767
1.1. Экономия налога на прибыль	18 118 (90 589-20 : 100)	18118	18118	54 354
1.2. Дисконтированная величина экономии налога на прибыль	15 745 (18118-0,869)	13 697 (18118-0,756)	11 904 (18118-0,657)	41 346
2. Кредит				
2.1. Сумма процентов по кредиту	31 860	21 240	10 620	63 720
2.2. Амортизационные отчисления	21 240	21240	21240	63 720
2.3. Налог на имущество	4206	4206	4206	12 618
2.4. Общая сумма расходов	57306	46686	36066	140 058
2.5. Экономия налога на прибыль	11 461 (57306-0,2)	9 337 (46686-0,2)	7 213 (36066-0,2)	28 011
2.6. Дисконтированная величина экономии налога на прибыль	9 959 (11461-0,869)	7 059 (9337-0,756)	4 739 (7 213-0,657)	21 757

Сравнительный анализ показывает, что дисконтированная сумма экономии налога на прибыль при лизинге на 19589 руб. (41346–21757), или на 47,4%, больше, чем при кредите, что доказывает преимущество лизинговой сделки по сравнению с кредитной схемой финансирования.

При обосновании вида кредитной операции следует также учесть временной период движения денежных потоков. Горизонт планирования должен быть выбран таким образом, чтобы принять во внимание все расходы и все налоговые выгоды общества от использования того или иного кредитного ресурса.

Если при лизинге, как правило, имущество полностью амортизируется за счет применения коэффициента ускорения, то в условиях банковского кредитования общество будет продолжать получать экономию в виде налога на прибыль за счет отнесения на расходы амортизационных отчислений и налога на имущество.

Поэтому сравнительный анализ денежных потоков должен осуществляться не только в пределах срока использования кредитных ресурсов, но соответствовать сроку полной амортизации имущества. Причем все денежные потоки за весь срок амортизации имущества должны приводиться к одному моменту времени путем дисконтирования.

Кроме указанных отличий в процессе формирования налоговой базы при исчислении налога на прибыль следует обратить внимание на правила расчета налога на добавленную стоимость (НДС).

Как известно, при любой схеме приобретения основных средств в их стоимость включается налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям. Сумма НДС, уплаченного лизингополучателем в составе лизинговых платежей, всегда больше, чем при прямой покупке, поскольку база для исчисления данного налога включает не только стоимость оборудования, но и другие лизинговые платежи. Согласно НК РФ НДС, подлежит возмещению (зачету или возврату) из бюджета. Следовательно, реальные расходы лизингополучателя будут сокращаться в большем размере, чем при прямом кредитовании ссудозаемщика. Налоговая экономия по НДС будет больше при товарном кредите в форме лизинга. Это указывает на преимущество данной схемы финансирования покупки основных средств в сравнении с традиционным банковским кредитованием.

Поток денежных средств по схеме лизинга можно определить следующим образом:

*Лизинговые платежи с НДС + Возмещение НДС, уплаченного
в составе лизинговых платежей + Экономия налога
на прибыль.*

Совокупный поток денежных средств, возникающий у предприятия вследствие привлечения банковского кредита на финансирование покупки оборудования, включает:

Стоимость оборудования с НДС + Привлечение кредита – Выплата суммы долга – Выплата процентов по кредиту + Возмещение НДС, уплаченного в составе стоимости оборудования – Налог на имущество + Экономия налога на прибыль.

Таким образом, при сравнении налоговой экономии в условиях разных схем кредитования покупки основных средств приоритет следует отдать лизингу.

6.2. Показатели деловой активности в оценке товарного ассортимента

При эффективном планировании товарного ассортимента целесообразно использовать аналитический метод оценки системы показателей, характеризующих деловую активность предприятия. К таким показателям относятся скорость оборота товарных запасов и рентабельность товаров.

Скорость оборота устанавливают отношением величины товарных запасов к величине однодневной выручки (нетто) от продажи товаров.

Рентабельность товаров определяют отношением суммы прибыли от продажи товаров к стоимости товарной продукции (выручки от продажи товаров).

Рентабельность продукции является критерием измерения доходности, прибыльности товаров: чем выше рентабельность, тем больше доля прибыли от продажи товаров в величине выручки.

Скорость оборота товаров характеризует спрос на продукцию: с ростом спроса ускоряется процесс оборота товаров, увеличивается приток денежных средств, улучшается финансовое состояние предприятия. Скорость оборота товаров зависит от платежеспособности потребителей, их финансовых возможностей осуществлять своевременную оплату, ускорить или замедлить процесс перечисления платежей или отказаться от оплаты.

Спрос регулируется ценой на товар. Если товары не пользуются спросом, то они в конечном итоге становятся убыточными. Из-за высокого уровня рентабельности, вызванного повышением цен на товары, спрос может резко упасть, что отразится на замедлении оборачиваемости товаров.

Для получения комплексной оценки эффективности товарооборота совместим результаты оценки рентабельности продукции и скорости оборота товаров и проведем сравнительный анализ по-

казателей. Представим товарный ассортимент на схеме условном примере (рис. 6.3). По горизонтали отразим показатели рентабельности в порядке возрастания; по вертикали — показатели, характеризующие период оборота товарных запасов: чем больше дней в периоде, тем ниже уровень оборачиваемости и меньше количество оборотов. Устанавливаем средние значения показателей продолжительности оборота и рентабельности за отчетный период (период оборота товарных запасов — 60 дней, рентабельность товаров — 5%). Получим четыре сегмента, каждый из которых будет отличаться определенными значениями расчетных показателей:

I сегмент: низкий уровень рентабельности и высокий показатель оборачиваемости;

II сегмент: низкий уровень рентабельности и низкий показатель оборачиваемости;

III сегмент: высокий уровень рентабельности и низкий показатель оборачиваемости;

IV сегмент: высокий уровень рентабельности и высокий показатель оборачиваемости.

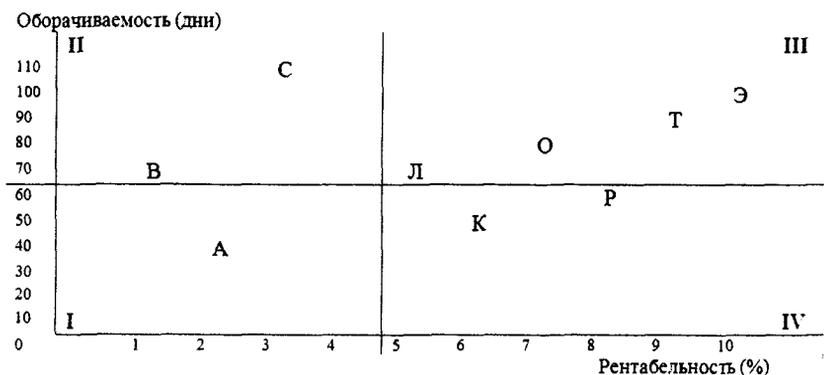


Рис. 6.3. Схема совмещенного анализа оборачиваемости и рентабельности по товарным группам (условные обозначения групп товаров: «А», «В», «С» и пр.)

Товарный ассортимент представим в соответствующих сегментах для получения аналитической оценки посредством сравнения показателей рентабельности и оборачиваемости товаров.

На схеме можно увидеть, что товар «А», расположенный в первом сегменте, имеет минимальный период оборота, что соответствует наименьшему сроку оплаты, но отличается также минимальным уровнем рентабельности.

Во втором сегменте товар «С» характеризуется более высоким уровнем рентабельности, но при этом имеет более длительный период оборота, чем товар «А».

Товары, расположенные во втором секторе, создают излишки товарных запасов, замораживая средства в обороте, и при этом являются менее доходными, чем товары в сегментах III и IV. Долю таких товаров в планируемом объеме продаж необходимо снижать.

Товары, расположенные в третьем секторе, отличаются большей эффективностью по сравнению с товарами в сегментах I и II, но меньшей оборачиваемостью, чем товары в первом сегменте.

Идеальные для предприятия товары расположены в четвертом секторе. Они имеют максимальную скорость оборота, наименьший срок оплаты (наиболее платежеспособных потребителей) и наибольшую рентабельность (доходность). Значит, в планируемом периоде необходимо повысить долю именно этих товаров в общем объеме продаж.

На практике очень трудно соединить высокую оборачиваемость с высоким уровнем рентабельности, так как при наращивании оборота рентабельность снижается, если только прибыль от продажи не возрастает быстрее оборота.

В результате анализа показателей деловой активности разрабатываются предложения по изменению ассортиментного плана в сторону увеличения объема производства наиболее рентабельных товаров и сокращения объема выпуска не пользующейся спросом продукции.

Метод совмещенного анализа деловой активности предприятия следует использовать в планировании товарного ассортимента, влияя на спрос через цены, корректируя уровень рентабельности с учетом формирования определенных финансовых результатов и влияя на цены через затраты путем перераспределения постоянных расходов по видам продукции.

6.3. Сравнительная оценка методов учета производственных запасов

Сравнительная оценка методов учета производственных запасов предназначена для выбора оптимальной схемы списания материалов с целью прогнозирования финансовых результатов и налоговых последствий.

Выбор системы учета материально-производственных запасов сводится к принятию управленческого решения в области минимизации текущих расходов, что влияет на повышение суммы налога на прибыль, или в направлении повышения суммы текущих затрат,

что приводит к снижению размера налога на прибыль. Таким образом, из набора альтернативных методов учета затрат необходимо выбрать тот, который отражает специфику конкретного предприятия и стратегические цели управления бизнесом.

В соответствии с бухгалтерским и налоговым учетом списание материалов на производственные затраты осуществляется по фактической себестоимости. Для этого используются следующие методы:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по способу ФИФО (по себестоимости первых по времени приобретения материалов);
- по способу ЛИФО (по себестоимости последних по времени приобретения материалов).

При этом к разным производственным запасам можно применять различные методы оценки. Однако в течение всего отчетного года предприятие может применить только один из выбранных методов учета, который фиксируется в его учетной политике. В связи с этим выбор метода учета производственных запасов становится весьма ответственной задачей в системе принятия управленческих решений на предприятии.

В зависимости от выбранного метода оценки запасов создается определенный алгоритм учета.

Метод оценки материалов по средней себестоимости является традиционным для отечественной учетной практики, его можно использовать исходя из состояния материала к моменту отпуска, не ожидая окончания месяца. В расчет средней оценки включаются количество и стоимость материалов на начало месяца и все поступления до момента отпуска.

Средняя себестоимость материала, отпускаемого в производство, определяется как частное от деления стоимости поступивших в течение месяца материалов на их количество. При этом учитываются остатки материала на начало месяца в стоимостном и количественном измерении. Стоимость материала, поступившего в течение месяца, отражается без учета налога на добавленную стоимость.

Для списания материала на производственные затраты расчетная средняя себестоимость материала умножается на расход материала. Запас материала на конец месяца также учитывается по средней себестоимости.

При оценке материалов по методу ФИФО применяют правило: «первым пришел, первым ушел». Это означает, что независимо от того, какая партия материалов отпущена в производство, сначала списывается остаток на начало месяца, затем — поступления мате-

риалов по цене первой партии, второй партии и т.д. в порядке очередности, пока не будет получено общее количество материалов, израсходованных за месяц. Стоимость запасов на конец периода определяется исходя из покупной цены последней партии.

Метод списания материалов по способу ЛИФО проводят в обратном порядке: сначала списывается последняя партия из числа поступивших в отчетном месяце, затем — предыдущая партия и т.д. до первой партии. Количество материалов в первой партии определяется как разность между общим количеством израсходованных материалов и количеством последующих партий, кроме первой.

Стоимость запасов на конец периода определяется как разность между общей стоимостью материалов с учетом остатков на начало периода и общим расходом за месяц. Полученный результат для исчисления средней цены остатка следует поделить на количество запасов, оставшихся на конец периода.

Учет движения материала приведен в табл. 6.10. Пример списания материала на затраты по методу средней себестоимости рассмотрен в табл. 6.11; по методу ФИФО — в табл. 6.12; по методу ЛИФО — в таблице 6.13. Результаты сравнительной оценки методов учета материала при списании на затраты представлены в табл. 6.14. При этом экономия налога на прибыль определена как произведение текущих затрат на материал и налоговой ставки на прибыль.

Таблица 6.10

Учет движения производственных запасов за месяц

Содержание операций	Количество, кг	Покупная цена, руб./кг	Сумма, руб.
1. Остаток материала на 1 января	800	10,00	8000 (800 × 10)
2. Поступило в январе: первая партия (5.01)	620	12,00	7 440
вторая партия (17.01)	740	13,40	9916
третья партия (29.01)	680	14,20	9656
3. Итого поступило за январь	2040		27012
4. Всего с остатком на начало месяца	2840		35012
5. Расход материала в январе: в производство	1600		
на продажу	240		
обслуживающим хозяйствам	660		
6. Итого расход за месяц	2500		
7. Остаток на 1 февраля	340		

**Учет производственных запасов по методу
средней себестоимости**

Содержание операций	Количество, кг	Покупная цена, руб./кг	Сумма, руб.
1. Поступило в январе, всего с остатком на начало месяца	2840	12,33 (35012:2840)	35012
2. Расход материала в январе: в производство	1 600	12,33	19728
на продажу	240	12,33	2959
обслуживающим хозяйствам	660	12,33	8138
3. Итого расход за месяц	2500	12,33	30825
4. Остаток на 1 февраля	340	12,33	4 192

Таблица 6.12

Учет производственных запасов по методу ФИФО

Содержание операций	Количество, кг	Покупная цена, руб./кг	Сумма, руб.
1. Расход в январе: по цене остатка на начало месяца	800	10,00	8000
по цене первой партии	620	12,00	7440
по цене второй партии	740	13,40	9916
по цене третьей партии	340 (2500 – 800 – 620 – 740)	14,20	4 828
2. Итого списывается в том числе:	2 500	12,07 (30184 : 2500)	30184
в производство	1 600	12,07	19321
на продажу	240	12,07	2897
обслуживающим хозяйствам	660	12,07	7 966
3. Итого расход за месяц	2500	12,07	30 184
4. Остаток на 1 февраля	340	14,20	4 828

Таблица 6.13

Учет производственных запасов по методу ЛИФО

Содержание операций	Количество, кг	Покупная цена, руб./кг	Сумма, руб.
1. Расход в январе: по цене третьей партии	680	14,20	9656
по цене второй партии	740	13,40	9916
по цене первой партии	1 080 (2500 — 680,740)	12,00	12 960
2. Итого списывается в том числе:	2 500	13,01	32 532
в производство	1 600	(32 532 : 2500) 13,01	20823
на продажу	240	13,01	3122
обслуживающим хозяйствам	660	13,01	8587
3. Итого расход за месяц	2500	13,01	32532
4. Остаток на 1 февраля	340	7,29 (2480:340)	2480 (35012 — 32532)

Таблица 6.14

Сравнительная оценка методов учета производственных запасов

Показатель	Метод оценки материала		
	Средняя себестоимость	ФИФО	ЛИФО
1. Фактическая себестоимость материала, руб./кг	12,33	12,07	13,01
2. Текущие расходы на материал за январь, руб.	30825	30184	32532
3. Стоимость запасов на 1 февраля, руб.	4192	4828	2480
4. Экономия налога на прибыль, руб.	6165	6037	6506

Как видно из табл. 6.14, при списании запасов на затраты фактическая себестоимость материала, как и текущие расходы на материал, по методу ЛИФО на 7,8% выше, чем по методу ФИФО, и на

5,5% — по сравнению с методом средней себестоимости. При этом стоимость запасов на конец периода, исчисленных методом ЛИФО, почти в два раза дешевле в сравнении с методом ФИФО и на 70% — средней себестоимости.

Следовательно, при использовании метода ЛИФО формируются самые высокие затраты на производство и самая низкая оценка запасов, при этом средняя цена на материалы повышается.

В результате использования метода ФИФО образуются самые низкие затраты на производство и самая высокая оценка запасов, при этом средняя цена на материалы понижается.

Наиболее умеренные и близкие к действительности результаты оценки запасов получены посредством метода расчета средней себестоимости.

Оценка материальных запасов по методу ЛИФО влияет на увеличение текущих расходов, снижение суммы прибыли и, как следствие, приводит к уменьшению размера налога на прибыль. Однако запасы при этом отражаются в нереальной заниженной оценке (включая запасы на конец периода), что имеет отрицательное значение в условиях инфляции.

Применение метода ФИФО приводит к минимальной стоимости расходных материалов, что отражается на росте суммы прибыли и, соответственно, на величине налоговых платежей.

При выборе метода учета производственных запасов следует отдать предпочтение методу ФИФО, если предприятие работает с материалами, стоимость которых со временем снижается. Если используемое сырье имеет тенденцию дорожать, целесообразно использовать метод ЛИФО, так как более дорогое сырье выгоднее включать в расходы в первую очередь. Данный метод отличается наибольшей налоговой экономией, снижая сумму налога на прибыль, улучшает показатели денежного потока.

6.4. Методы комплексной рейтинговой оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий

Комплексная оценка представляет собой обобщающее суждение о состоянии экономики предприятия или группы предприятий.

Метод комплексной оценки состоит в использовании системы показателей с целью выявления количественных и качественных отличий от базы сравнения или по отношению друг к другу.

Комплексная оценка характеризуется значением одного показателя, синтезирующего все стороны деятельности объекта исследования, полученного на основе математической обработки системы частных показателей.

Комплексная оценка используется в сравнительном анализе для определения рейтинга исследуемых хозяйствующих субъектов, т.е. для сравнения и выбора наилучшего из них.

Преимущество комплексной оценки — возможность анализировать и сравнивать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий разных организационно-правовых форм и форм собственности, принадлежащих к разным отраслям и сферам деятельности.

Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры финансовой и производственной деятельности предприятия. При ее построении используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели. Выбор и количество исходных показателей зависят от целей и задач, которые ставят различные хозяйствующие субъекты, анализируя аналитическую информацию, по данным отчетности предприятий.

Все субъекты рыночных отношений — собственники, инвесторы, банки, биржи, поставщики, покупатели, страховые компании, рекламные агентства — заинтересованы в однозначной оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров, поэтому обращаются к методам комплексной оценки.

Методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки предприятий включает следующие этапы:

- сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период времени;
- выбор и обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки деятельности предприятий;
- расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- классификация (ранжирование) предприятий по рейтингу.

Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности может осуществляться на основе использования матричных методов, которые предлагают специальные правила и приемы для обобщения системы показателей и получения единого интегрального показателя.

Матрица A является исходной для расчетов показателей комплексной оценки:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{1i} \\ a_{21} & a_{22} & a_{2i} \\ \dots & \dots & \dots \\ a_{j1} & a_{j2} & a_{ji} \end{pmatrix},$$

где a_{11} — значение первого показателя первого предприятия, a_{12} — значение второго показателя первого предприятия, a_{1i} — значение i -го показателя первого предприятия, a_{ji} — значение i -го показателя j -го предприятия.

Для построения матрицы следует составить систему оценочных показателей субъектов хозяйствования, к которым можно отнести коэффициенты, характеризующие:

- финансовую устойчивость (коэффициент автономии, коэффициенты обеспеченности запасов, оборотных активов собственными средствами, коэффициент маневренности);
- платежеспособность и ликвидность (коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности);
- оборачиваемость хозяйственных средств (включая оборачиваемость текущих активов, запасов, средств в расчетах);
- рентабельность затрат, продаж, имущества, собственного капитала;
- другие наиболее важные аспекты деятельности предприятия.

Необходимое условие метода — все показатели должны иметь одинаковую направленность либо на увеличение, либо на уменьшение, т.е. увеличение значения любого частного показателя расценивается как улучшение результатов деятельности, и наоборот. Если имеются разнонаправленные показатели, то их приводят к одинаковой направленности путем ввода обратных чисел. Например, увеличение суммы прибыли и увеличение себестоимости вызывают противоречивую оценку. Поэтому надо принять либо экономию по себестоимости, либо величину, обратную себестоимости ($1/\text{себестоимость}$). Коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных средств к собственным источникам также имеют разную направленность: рост первого коэффициента указывает на повышение финансовой устойчивости, рост второго — на снижение. Поэтому второй коэффициент следует заменить на коэффициент соотношения собственных средств к заемным.

Рассмотрим алгоритм применения матричных методов на примере метода сумм, балльной оценки, метода расстояний.

1. Метод сумм — суммируются все значения показателей по каждому предприятию.

Для получения комплексной, рейтинговой оценки показателей используется формула:

$$K_j = \sum_{i=1}^n a_{ij}, \quad (6.23)$$

где K_j — комплексная оценка показателей по каждому (j -ому) предприятию, a_j — значение показателей ($i = 1 \dots n$), n — количество показателей, j — порядковый номер предприятия.

Результаты рейтинговой оценки позволяют принять решение о том, какое из предприятий следует считать лучшим по ряду определенных признаков.

Ранжируя показатели комплексной оценки в порядке возрастания (убывания), устанавливают рейтинг предприятий. Чем выше показатель комплексной оценки, тем выше рейтинг предприятия.

Оценка результатов деятельности по методу сумм может строиться по различным частным показателям в сравнении с плановыми показателями, предыдущими периодами, с эталонными значениями показателей по группе производственных объектов, с показателями, характеризующими результаты работы ряда предприятий за отчетный период.

К недостаткам метода следует отнести определенные ограничения в выборе показателей, так как не исключается возможность высокой оценки результатов по комплексному показателю при значительном отставании по какому-либо частному показателю. Это происходит, когда низкие результаты отдельных частных показателей покрываются высокими результатами других частных показателей. С целью получения объективной оценки необходимо исключить те показатели, которые в наибольшей степени могут влиять на конечный результат.

Результаты, основанные на расчете рейтинговой оценки по методу сумм, приведены в табл. 6.15 (пример условный).

Таблица 6.15

**Рейтинговая оценка деятельности
предприятий по методу сумм**

Показатель	Предприятие (№)				
	1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	0,56	0,54	0,48	0,32	0,62
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,09	0,12	0,14	0,08

Показатель	Предприятие (№)				
	1	2	3	4	5
3. Коэффициент быстрой ликвидности	0,49	0,52	0,56	0,38	0,78
4. Коэффициент текущей ликвидности	1,04	1,13	1,07	0,96	1,29
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,13	0,11	0,28	0,07	0,12
6. Рентабельность продукции	0,15	0,16	0,19	0,14	0,12
7. Рентабельность капитала	0,13	0,10	0,06	0,12	0,19
Результат оценки	2,57	2,65	2,76	2,13	3,08
Рейтинг	4	3	2	5	1

Как видно из данных табл. 6.15, предприятие № 5 имеет наиболее высокие показатели, характеризующие уровень общей финансовой устойчивости и текущей платежеспособности, но также отличается наиболее низким уровнем рентабельности продукции. Предприятие № 3 по сравнению с предыдущим предприятием имеет более высокий уровень рентабельности продукции, но при этом более низкий уровень коэффициентов текущей ликвидности и финансовой устойчивости.

Результаты комплексной оценки показали, что лучшим (по сумме всех коэффициентов) среди сравниваемых предприятий является предприятие № 5, на втором месте — № 3, на третьем — № 2, на четвертом — № 1 и на последнем месте — № 4.

2. Метод баллов — суммируются баллы, которые присваиваются каждому показателю. Чем больше количество баллов, тем выше показатель комплексной оценки и рейтинг предприятия.

Для получения комплексной оценки показателей используется формула:

$$K_j = \sum_{i=1}^n b_{ij}, \quad (6.24)$$

где K_j — комплексная оценка показателей по каждому (j -ому) предприятию, b_i — балл, присваиваемый каждому значению показателя ($i = 1 \dots n$), n — количество показателей, j — порядковый номер предприятия.

Результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий, отраженные в табл. 6.15, вносят в табл. 6.16 в виде баллов.

В нашем примере каждый показатель оценивается по пяти-балльной шкале, что соответствует количеству анализируемых предприятий. Максимальный балл имеет показатель с наилучшим результатом.

Таблица 6.16

**Рейтинговая оценка деятельности
предприятий по методу баллов**

Показатель	Предприятие (№)				
	1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	4	3	2	1	5
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	1	3	4	5	2
3. Коэффициент быстрой ликвидности	2	3	4	1	5
4. Коэффициент текущей ликвидности	2	4	3	1	5
5. Коэффициент маневренности	4	2	5	1	3
6. Рентабельность продукции	3	4	5	2	1
7. Рентабельность капитала	4	2	1	3	5
Результат оценки	20	21	24	14	26
Рейтинг	4	3	2	5	1

Результат комплексной оценки, полученный в табл. 6.16, показывает, что предприятие № 5 имеет наибольшую сумму баллов, т.е. наивысший рейтинг (1 место) в сравнении с другими предприятиями.

3. Метод расстояний — определяется расстояние от точки эталона до конкретных значений показателей оцениваемых объектов.

В этом методе показатель комплексной оценки учитывает не только абсолютные значения сравниваемых частных показателей, но и их близость к наилучшим значениям.

Для расчета величины показателя комплексной оценки предприятия предлагается следующая математическая аналогия.

Каждое предприятие рассматривается как точка в n -мерном Евклидовом пространстве; координаты точки — величины показателей, по которым осуществляется сравнение. Вводится понятие эта-

лона — предприятия, у которого все показатели имеют наилучшие значения среди данной совокупности предприятий. В качестве эталона также можно принять условный объект, у которого все показатели соответствуют рекомендуемым или нормативным значениям. Чем ближе предприятие к показателям эталона, тем меньше его расстояние до точки-эталона и выше рейтинг. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением комплексной оценки.

Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$K_j = \sqrt{(1-X_{1j})^2 + (1-X_{2j})^2 + \dots + (1-X_{nj})^2}, \quad (6.25)$$

где x_{ij} — координаты точек матрицы — стандартизированные показатели j -го предприятия, которые определяются путем отношения фактических значений каждого показателя с эталонным по формуле

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \quad (6.26)$$

где $\max a_{ij}$ — эталонное значение показателя.

Необходимо обращать внимание на обоснованность расстояний между значениями показателей конкретного объекта исследования и эталона. Отдельные стороны деятельности оказывают неодинаковое влияние на финансовое состояние и эффективность производства. При таких условиях вводятся весовые коэффициенты, которые придают важность определенным показателям. Для получения комплексной оценки с учетом весовых коэффициентов используется формула:

$$K_j = \sqrt{k_1(1-X_{1j})^2 + k_2(1-X_{2j})^2 + \dots + k_n(1-X_{nj})^2}, \quad (6.27)$$

где $k_1 \dots k_n$ — весовые коэффициенты показателей, определяемые путем экспертных оценок.

Алгоритм получения рейтинговой оценки может быть упрощен. Для этого используется следующая формула:

$$K_j = \sqrt{k_1 a_{1j}^2 + k_2 a_{2j}^2 + \dots + k_n a_{nj}^2}. \quad (6.28)$$

Исходя из данной формулы, возводятся в квадрат значения координат и умножаются на соответствующие коэффициенты весомости; производится суммирование по столбцам матрицы. Полученные подрадикальные суммы располагаются в порядке убывания. В этом случае рейтинговая оценка устанавливается по максимальному удалению от начала координат, а не по минимальному отклонению от предприятия-эталона. Наивысший рейтинг имеет предприятие, у которого наибольший суммарный результат по всем показателям.

Рейтинговая оценка предприятий по методу расстояний может осуществляться в такой последовательности.

1. Результаты финансово-хозяйственной деятельности представляются в виде исходной матрицы, в которой выделяются эталонные (наилучшие) значения показателей (табл. 6.17).

2. Составляется матрица со стандартизованными коэффициентами, рассчитанными делением каждого фактического показателя на максимальный (эталонный) коэффициент (табл. 6.18). Эталонные значения показателей равны единице.

3. Составляется новая матрица, где для каждого предприятия рассчитывается расстояние от коэффициента до точки-эталона (табл. 6.19). Полученные значения суммируются по каждому предприятию.

4. Предприятия ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением оценки.

Рассмотрим пример матричного способа для определения рейтинга анализируемых предприятий.

Для получения эталонных показателей используются данные табл. 6.15. В таблице 6.17 отметим максимальные значения каждого частного показателя.

Таблица 6.17

Матрица исходных данных

Показатель	Предприятие (№)				
	1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	0,56	0,54	0,48	0,32	0,62
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,09	0,12	0,14	0,08
3. Коэффициент быстрой ликвидности	0,49	0,52	0,56	0,38	0,78
4. Коэффициент текущей ликвидности	1,04	1,13	1,07	0,96	1,29
5. Коэффициент маневренности	0,13	0,11	0,28	0,07	0,12
6. Рентабельность продукции	0,15	0,16	0,19	0,14	0,12
7. Рентабельность капитала	0,13	0,10	0,06	0,12	0,19

Для нашего примера предприятие-эталон имеет следующие значения показателей: 0,62; 0,14; 0,78; 1,29; 0,28; 0,19; 0,19.

Составим новую матрицу стандартизованных коэффициентов путем деления значения фактических показателей на эталон.

Таблица 6.18

Матрица стандартизованных коэффициентов

Показатель	Предприятие (№)				
	1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	0,903	0,871	0,774	0,516	1
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,500	0,643	0,857	1	0,573
3. Коэффициент быстрой ликвидности	0,628	0,667	0,718	0,487	1
4. Коэффициент текущей ликвидности	0,806	0,876	0,829	0,744	1
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,464	0,393	1	0,250	0,429
6. Рентабельность продукции	0,789	0,842	1	0,737	0,632
7. Рентабельность капитала	0,684	0,526	0,316	0,632	1

Определим расстояние от показателя-эталона до конкретных значений показателей оцениваемых объектов, а также сумму расстояний по каждому предприятию для получения рейтинговой оценки финансово-хозяйственной деятельности. Результаты расчетов сведем в табл. 6.19.

Таблица 6.19

Матрица расстояний и рейтинговая оценка исследуемых предприятий

Показатель	Предприятие (№)				
	1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	0,009	0,017	0,051	0,234	0
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,250	0,127	0,020	0	0,182
3. Коэффициент быстрой ликвидности	0,138	0,111	0,282	0,263	0
4. Коэффициент текущей ликвидности	0,038	0,015	0,029	0,065	0
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,287	0,368	0	0,562	0,326
6. Рентабельность продукции	0,044	0,025	0	0,069	0,135
7. Рентабельность капитала	0,100	0,225	0,468	0,135	0
Квадрат суммы	0,866	0,888	0,850	1,328	0,643
Результат оценки	0,930	0,942	0,922	1,152	0,802
Рейтинг	3	4	2	5	1

Как показали результаты расчетов, наименьшее расстояние до точки-эталона имеет предприятие № 5, у которого наивысший рейтинг, на втором месте — предприятие № 3 и т.д.

Таким образом, использование матричных методов дает возможность получить рейтинговую оценку объектов на основе сравнения различных сторон деятельности с помощью системы показателей. Изложенный метод может применяться для сравнения предприятий на дату составления баланса или в динамике. Данные анализа могут быть расширены за счет включения дополнительных показателей или объектов исследования.

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

7.1. Финансовая отчетность зарубежных компаний

Во многих странах финансовая отчетность компаний регламентируется законодательными актами, которые отражают конкретные особенности правовых систем или промышленных и торговых сфер деятельности, специфические особенности налогообложения, определяют минимальное количество информации, необходимой для включения в финансовые отчеты. Поэтому финансовая отчетность зарубежных компаний существенно отличается по составу и структуре показателей. Это влияет на объективное представление о финансовом состоянии и получение сопоставимых результатов в ходе сравнительного анализа деятельности международных компаний.

С целью гармонизации финансовой отчетности в рамках ЕС разработаны стандартные формы и объем финансовой информации, доступный для любой конкурирующей компании. Многие международные компании составляют свою финансовую отчетность в форме, сопоставимой с обязательными формами, утвержденными Четвертой директивой Совета министров Европейского сообщества [73].

Ключевыми составляющими годовых отчетов и финансовой отчетности являются отчет директоров, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках. Также применяются формы в виде отчета об источниках и использовании средств, отчета о добавленной стоимости. Эти формы не являются обязательными, но их применение упрощает анализ финансового состояния компании.

Отчет директоров включает обзор развития деятельности компании и изменения ее финансового состояния. В отчете отражается прогноз дальнейшего развития компании, в том числе деятельность в области научных исследований и разработок, планы внедрения новой техники или продукции, приобретения или продажи имущества.

Предоставляется информация о чистом обороте по видам деятельности и региональным рынкам, о среднесписочной численности работников, о трудовых затратах, заработной плате и ссудах, предоставленных работникам предприятия. Рассматривается политика набора или сокращения кадров, приводятся сведения о пожертвованиях на политическую или благотворительную деятельность.

Бухгалтерский баланс может иметь разные формы отчетности, по-иному строится его структура. Сначала приводятся наиболее ликвидные активы, а затем — наименее ликвидные. В пассиве отражаются обязательства по возрастанию срока погашения. Другой метод, обусловленный инфляцией, заключается в составлении баланса с учетом переоценки соответствующих статей по текущим ценам. В некоторых странах существуют ограничения по количеству ценных бумаг, которые приобретаются на счет компании. Это делается для того, чтобы в бухгалтерском балансе отражать только реальные активы.

В отчете о прибылях и убытках отражаются суммы текущих доходов и текущих расходов. Устанавливаются следующие показатели прибыли: валовая прибыль от основной деятельности, чистая прибыль от основной деятельности, прибыль финансового года.

Валовая прибыль от основной деятельности определяется вычитанием из оборота и других доходов от основной деятельности текущих затрат по основной деятельности (операционных затрат).

Чистая прибыль от основной деятельности определяется как сумма валовой прибыли от основной деятельности и дохода от инвестиций. Эту сумму корректируют на доходы и расходы по процентам.

Прибыль финансового года получают, вычитая из чистой прибыли по основной деятельности налог на прибыль. При этом учитывают значения экстраординарных статей (доходы или убытки от фондовых (фьючерсных) операций и т.п.).

В конце отчета о прибылях и убытках показывают распределение прибыли за финансовый год, включая выплату дивидендов, реинвестированную (нераспределенную) прибыль.

Формы отчета о прибылях и убытках могут иметь разное содержание в зависимости от метода учета затрат. Учет затрат по функциям, распространенный на предприятиях Великобритании, включает себестоимость проданных товаров, затраты по сбыту, затраты на исследования и разработки, административно-управленческие расходы, затраты на персонал, производимые по схеме участия в прибыли (рис. 7.1).

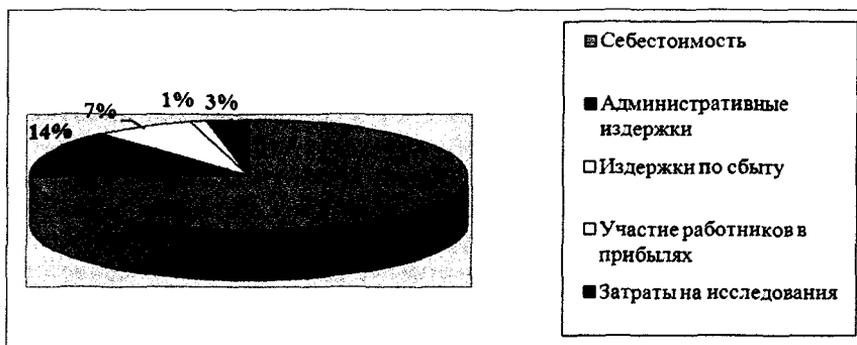


Рис 7.1. Структура издержек компании *MINITECH* по функциям, % [73]

Учет затрат по существу, популярный во Франции и Германии, включает затраты на приобретение сырья и материалов, затраты на персонал (заработную плату, социальное страхование, пенсии, выходные пособия, другие затраты по найму и затраты, производимые по схеме участия в прибыли), амортизацию, прочие операционные затраты (рис. 7.2).

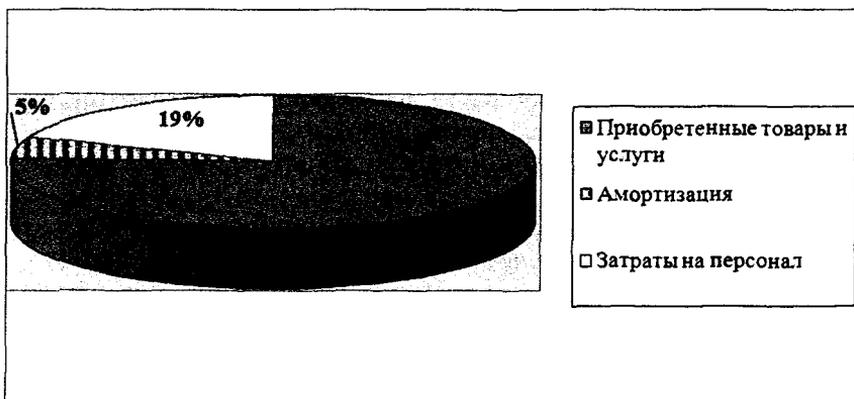


Рис 7.2. Структура издержек компании *MINITECH* по существу, % [73]

В отчете о прибылях и убытках в текущих ценах все показатели предыдущего года пересчитываются в ценах отчетного года.

В отчете об источниках и использовании фондов отражаются средства, полученные от основной деятельности в течение финансового года: валовая прибыль, амортизация, доход, полученный

от зависимых компаний, субсидии государства, прочие источники, доход от выпуска акций, чистые поступления от краткосрочных ссуд. В отчете показывают направления использования фондов: выплату процентов, налогов, дивидендов, приобретение материальных активов, капитальные вложения, погашение краткосрочных и долгосрочных ссуд.

По данным отчета получают информацию о самофинансируемом денежном потоке, который определяют, вычитая из валового денежного потока доходы от эмиссии акций, ссуды и другие внешние источники финансирования. Также можно установить изменение работающего капитала, включая изменение запасов, дебиторской задолженности, денежных средств, денежных депозитов и вычитая изменение кредиторской задолженности.

Отчет о добавленной стоимости включает отчет об источниках и распределении добавленной стоимости.

К источникам добавленной стоимости относятся оборот и прочие доходы, включая прибыль, полученную в зависимых компаниях.

Добавленная стоимость определяется вычитанием из оборота и прочих доходов от основной деятельности стоимости приобретенных товаров и услуг, включая сырье, материалы, комплектующие, топливо и т.п.

Добавленную стоимость также можно определить, как сумму валовой прибыли от основной деятельности, затрат по оплате труда и расходов на амортизацию. Расходы по оплате труда (трудовые затраты) включают заработную плату, затраты по пенсионному обеспечению, прочие затраты, связанные с оплатой труда. Общая добавленная стоимость включает также дивиденды и реинвестированную прибыль. Добавленная стоимость отражает «чистый выпуск», или богатство, созданное компанией.

Финансовая отчетность является важным источником информации для оценки финансового положения компании.

Все отчетные формы могут использоваться в качестве информационного обеспечения финансового анализа.

7.2. Модель финансового анализа деятельности зарубежных компаний

Европейская модель финансового анализа основана на использовании финансовой отчетности предприятия в соответствии с требованиями Четвертой директивы Совета министров Европейского сообщества [73].

Главное назначение финансовой отчетности и результатов анализа — обосновать эффективность управления производственным капиталом, выявить проблемы и способы их устранения в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

В качестве основных критериев, свидетельствующих об успешном управлении предприятием, используются рентабельность и увеличение стоимости активов. Динамичное увеличение рентабельности свидетельствует о возможности получения соответствующих доходов от инвестиций. Увеличение стоимости активов свидетельствует о возможности реализации акций с получением прибыли. Структура финансовой отчетности европейской компании соответствует этим интересам. Так, по данным отчета о прибылях и убытках можно судить о рентабельности, а по данным баланса — об изменении стоимости активов.

Результаты финансового анализа используются для оценки финансовой устойчивости компании, определения достаточности собственных оборотных средств, необходимых для покрытия краткосрочных обязательств и текущих расходов, в том числе по заработной плате.

Финансовая отчетность международных корпораций отражает среднесписочную численность работников по видам деятельности и операционные затраты, включая трудовые затраты: заработную плату, затраты на социальное страхование и пенсионное обеспечение. Эта информация может использоваться для определения средней заработной платы на одного работника, доли чистого корпоративного дохода, приходящегося на одного работника. Также эта информация может использоваться для оценки реальной покупательной способности путем сопоставления изменений средней заработной платы и индекса потребительских цен.

Для оценки труда с точки зрения сохранения рабочих мест финансовая отчетность отражает изменение (спад или увеличение) численности работников, уровень капитальных затрат и их динамику в целях дальнейшего развития предприятия и возможного увеличения количества рабочих мест.

Модель финансового анализа, одобренная Европейской Федерацией финансовых аналитиков [73], основана на расчете определенного количества ключевых коэффициентов, что позволяет обеспечить сопоставительный анализ между компаниями по уровню рентабельности, эффективности, потенциального роста, финансовой стабильности. Достоинством модели является использование небольшого числа переменных, которые могут быть определены

на основе информации, содержащейся в публикуемой годовой отчетности.

В основе модели используется расчет коэффициентов за ряд лет, сопоставление с коэффициентами других компаний, сравнение со средними значениями коэффициента по отрасли.

В ходе реализации модели финансового анализа даются ответы на следующие важные вопросы.

1. Является ли предприятие рентабельным?
2. Эффективна ли его деятельность?
3. Возможен ли рост в будущем?

4. Является ли оно финансово устойчивым, покрывая большую долю своих затрат за счет собственных средств?

Если компания нерентабельна, то в перспективе либо сократит объем своей деятельности, либо прекратит ее. Если компания управляется неэффективно по сравнению с другими, работающими на тех же рынках, затраты возрастут, цены на продукцию будут повышаться, компания будет терять клиентов, что может привести к сокращению объема производства и финансовому кризису.

Если компания не расширяется, то любое увеличение производительности труда приведет к сокращению численности работников.

Если компания находится в сильной зависимости от внешних источников финансирования, то необходимость выплаты процентов и погашения займов воспрепятствует дальнейшему увеличению объема деятельности.

При сопоставлении различных международных компаний возникают сложности, вызванные разными темпами инфляции, различным уровнем заработной платы, специфическими системами налогообложения промышленного бизнеса, разными способами трактовки амортизации и ее норм, разными подходами к оценке внеоборотных активов и т.д., что, безусловно, требует специального учета в оценке результатов их деятельности. Исключив эти статьи, мы будем использовать финансовые показатели, которые определяются стандартными методами. Используя их в модели, можно проводить сопоставления с другими отечественными и зарубежными компаниями.

Финансовая модель включает расчеты следующих коэффициентов.

Для определения рентабельности компании прибыль сопоставляют с общим объемом реализации:

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Оборот}} \quad (7.1)$$

В качестве показателя прибыли обычно используется валовая прибыль от основной деятельности в сумме с амортизацией, что характеризует общий прирост, созданный компанией. Формула примет вид:

$$\frac{\text{Валовая прибыль от основной деятельности} + \text{Амортизация}}{\text{Оборот}}. \quad (7.2)$$

В статье 25 Четвертой директивы ЕС валовая прибыль от основной деятельности определяется как разность между оборотом и операционными затратами. К операционным затратам относится производственная себестоимость без учета коммерческих и административно-управленческих расходов.

В расчете валовой прибыли от основной деятельности из операционных затрат вычитают собственные капитализированные затраты в виде амортизации. Амортизация, трактуемая как составляющая общих затрат, в действительности представляет собой зарезервированную денежную сумму для возмещения средств собственников.

Методы и нормы амортизации различаются в разных компаниях и странах в зависимости от политики администрации, законов системы налогообложения. Средства на амортизацию могут быть применены для возмещения внеоборотных активов, использованных в течение года. Они остаются в распоряжении компании и являются составляющей общего прироста, созданного компанией. По этой причине в качестве измерителя рентабельности к валовой прибыли от основной деятельности прибавляют амортизацию.

Коэффициент рентабельности характеризует прибыль (отдачу) с каждой единицы оборота. Чем выше значение коэффициента, тем лучше, так как для собственников компании появляется возможность получения дополнительных дивидендов и увеличения заработной платы. Однако причиной роста рентабельности может быть повышение прибыли не только вследствие снижения затрат, но и в результате роста цен. Если продукция конкурентоспособна, то на короткий период это может приносить дополнительный доход от ее продажи. Но в долгосрочной перспективе, в условиях развития товарного рынка такая политика может привести к сокращению объема реализации.

Прибыль возникает тогда, когда доход компании выше, чем затраты, что можно оценить посредством альтернативного способа

определения рентабельности как отношения между затратами и доходом от основной деятельности.

Уровень затрат по основной деятельности приводится в отчете о прибылях и убытках. Доход от основной деятельности также отражается в этом отчете и включает как доход от реализации, так и прочие торговые доходы. Однако, если для определения рентабельности мы вычитаем из дохода от основной деятельности все операционные затраты, то мы должны вычесть и амортизацию, которая в отчете о прибылях и убытках отражается в составе операционных затрат. Формула для данного коэффициента рентабельности имеет следующий вид:

$$\frac{\text{Операционные затраты} - \text{Амортизация}}{\text{Оборот и прочие доходы}} \quad (7.3)$$

Чем ниже значение коэффициента, тем лучше, так как это показывает возможности снижения затрат по отношению к обороту. Между этими коэффициентами существует обратная взаимосвязь:

увеличение значения коэффициента $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Оборот}}$ и снижение значения коэффициента $\frac{\text{Затраты}}{\text{Оборот}}$ характеризует повышение рентабельности.

В акционерных компаниях используют также следующие коэффициенты рентабельности: первый — как отношение средней годовой цены обыкновенной акции к доходу на акцию, второй — как отношение прибыли к авансированному капиталу. На первый показатель могут влиять факторы роста цены акций под воздействием спекуляции или выпуск новых акций, что приводит к «размыванию» дохода на акцию. Поэтому для определения рентабельности при сравнении с другими компаниями предпочтение отдают второму показателю, который исчисляют по формуле:

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Авансированный капитал}} \quad (7.4)$$

Прибыль обычно определяется как валовая прибыль от основной деятельности или как валовая прибыль от основной деятельности плюс начисленная амортизация. Авансированный капитал рассматривается или как общая сумма активов, или как общая сумма активов за вычетом кратковременных обязательств.

В качестве дополнительной информации определяют показатель прибыли на одного работника:

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднесписочная численность работников}} \quad (7.5)$$

Показатель прибыли на одного работника имеет особое значение, так как он свидетельствует о валовом приросте в компании, часть которого может быть перераспределена в пользу работников. Наиболее реальными показателями прироста на одного работника являются показатели прибыли на одного работника после налогообложения и после выплаты процентов.

Для определения показателей эффективности компании добавленную стоимость сопоставляют с численностью работников. Этот показатель характеризует значение добавленной стоимости на одного работника, определяет производительность труда компании:

$$\frac{\text{Добавленная стоимость}}{\text{Численность работников}} \quad (7.6)$$

Когда коэффициент исчисляется за ряд лет, показатель добавленной стоимости определяется в неизменных ценах.

Основой для роста производительности компании являются опережающие темпы роста добавленной стоимости в неизменных ценах по сравнению с темпом роста численности, что определяется следующим образом:

$$\frac{\text{Темп изменения добавленной стоимости в неизменных ценах}}{\text{Темп изменения численности}} \quad (7.7)$$

Чем выше производительность труда, тем эффективнее используются ресурсы компании. Данный показатель применяют для определения размера премии работникам компании или при распределении прибыли между ними, а также для сравнения с другими компаниями.

Другой важный способ эффективности управления — это определение соотношения между добавленной стоимостью и трудовыми затратами. Для определения этого показателя эффективности служит следующая формула:

$$\frac{\text{Добавленная стоимость}}{\text{Заработная плата}} \quad (7.8)$$

Коэффициент показывает, сколько раз добавленная стоимость «покрывает» заработную плату. Если добавленная стоимость возрастает быстрее, чем трудовые затраты, то увеличиваются производительность и рентабельность. В такой ситуации можно говорить о сохранении рабочих мест и возможном увеличении заработной платы в будущем. Если значение коэффициента уменьшается, то оплата трудовых ресурсов возрастает быстрее, чем богатство, создаваемое компанией.

Для расчета средней заработной платы используется формула:

$$\frac{\text{Заработная плата}}{\text{Средняя численность работников}} \quad (7.9)$$

Этот коэффициент позволяет сопоставить среднюю заработную плату в различных компаниях. Об эффективности управления свидетельствует более высокая средняя заработная плата, чем в других компаниях, наряду с высоким значением добавленной стоимости. В ходе расчета данного коэффициента за ряд лет трудовые затраты должны корректироваться на изменение индекса розничных цен.

При определении заработной платы на одного работника сопоставляют темп изменения заработной платы с уровнем инфляции. Это устанавливается путем расчета уровня реальной заработной платы:

$$\frac{\text{Темп изменения заработной платы}}{\text{Индекс розничных цен}} \quad (7.10)$$

Сопоставляют темпы изменения номинальной и реальной заработной платы в конкурирующих фирмах, по отрасли или по экономике в целом. В условиях гиперинфляции номинальная заработная плата значительно опережает реальную.

Для определения показателей потенциального роста компании капитальные затраты сопоставляют с добавленной стоимостью по формуле:

$$\frac{\text{Капитальные затраты}}{\text{Добавленная стоимость}} \quad (7.11)$$

Если деятельность компании расширяется и ее объем растет, необходимо увеличение основных средств, рост капитальных вложений. Для повышения производительности труда требуется увеличение количества оборудования, обновление средств труда.

Рост капитальных затрат должен способствовать увеличению добавленной стоимости. Однако инвестиции возможны не только

за счет добавленной стоимости. Для этих целей используют внешние источники средств — выпуск акций, кредиты и займы.

Амортизация и прибыль, оставшаяся в распоряжении компании, являются источниками самофинансирования. Многие компании стремятся осуществлять большую долю капитальных затрат за счет своих собственных средств.

Компания с высоким значением коэффициента будет развиваться более стремительно в сравнении с другими. Однако возможна ситуация, когда значение коэффициента будет высоким при небольшом уровне добавленной стоимости. Поэтому для более точной оценки необходимо определить дополнительный показатель:

$$\frac{\text{Капитальные затраты}}{\text{Численность работников}} \quad (7.12)$$

Если значения обоих показателей высокие по сравнению с показателями других компаний или превышают отраслевые нормы, то можно говорить о перспективах дальнейшего роста. При сопоставлении коэффициентов за ряд лет капитальные затраты должны корректироваться на изменение индекса цен на основные средства.

Для определения показателей самофинансирования компании устанавливается степень зависимости от внешних источников финансирования. Для этих целей используются коэффициенты ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

$$\frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (7.13)$$

Как показывает хозяйственная практика, прибыльные компании могут иметь проблемы с ликвидностью или движением денежных средств. Это происходит, когда прибыль реинвестируется во внеоборотные активы, требуется более высокий уровень запасов сырья, материалов, комплектующих и компания испытывает недостаток оборотных средств при оплате счетов. Таким образом, прибыльная компания может быть неликвидной.

Признак устойчивой ликвидности наступает, когда оборотные средства в два раза превышают краткосрочные обязательства. Если компания имеет долгосрочные взаимоотношения с поставщиками, кредиторами, то коэффициент текущей ликвидности может быть

более низким. Однако, если коэффициент текущей ликвидности равен единице, то считается, что предприятие имеет дефицит ликвидных средств для нормальной работы. С другой стороны, если коэффициент текущей ликвидности слишком высокий, например 4, это свидетельствует об излишних запасах оборотных средств, которые можно использовать более выгодно другим образом.

Для оценки ликвидности компании также используют коэффициент быстрой ликвидности:

$$\frac{\text{Оборотные средства} - \text{Запасы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (7.14)$$

Рекомендуемый уровень коэффициента быстрой ликвидности выражается отношением 1:1. Если в составе оборотных средств наибольшую долю занимает дебиторская задолженность, причем часть ее может быть непогашенной, коэффициент быстрой ликвидности должен иметь отношение 1,5:1.

При анализе ликвидности рассчитывается доля собственных оборотных средств в общей сумме финансовых средств.

Средства компаний формируются за счет займов и продажи акций. Эти два источника называются кредиторской задолженностью и капиталом, а их соотношение — коэффициентом структуры капитала, или гиригом.

Компании с высоким значением отношения $\frac{\text{Обязательства}}{\text{Капитал}}$ называются высокогиринговыми. У компаний с высоким гиригом будет высокая доля заемных средств. Такие компании должны погашать в обозначенные сроки займы и выплачивать проценты вне зависимости от уровня прибыли, соответственно средств, остающихся для обеспечения выплат дивидендов и создания резервов, будет меньше.

Компания с низким гиригом будет финансироваться за счет выпуска акций и самофинансируемых резервов. Держатели привилегированных акций получают фиксированный доход на протяжении всего срока пребывания компании в платежеспособном состоянии. Держатели обыкновенных акций получают дивиденды в зависимости от уровня прибыли, остающихся после погашения всех прочих обязательств.

При высоком гириге компания имеет преимущества по налогам, так как сумма процентов за пользование заемными средствами вычитается до определения прибыли к налогообложению.

Гиринг определяется следующим образом:

$$\frac{\text{Долгосрочные займы} + \text{Привилегированные акции}}{\text{Оплаченный акционерами капитал}}. \quad (7.15)$$

Оплаченный акционерами капитал — это сумма средств, внесенных в акционерный капитал держателями обыкновенных акций и всех резервов компании, отраженных в балансе.

Для оценки самофинансирования компании определяется совокупный самофинансируемый доход, который состоит из валовой прибыли от основной деятельности, амортизации, дохода, полученного от взаимосвязанных компаний, прочих доходов. Самофинансируемый доход сопоставляется с внутренними и внешними финансовыми источниками.

Степень зависимости компании от внутренних и внешних источников средств определяется по формуле:

$$\frac{\text{Самофинансируемый доход}}{\text{Сумма средств, поступивших из финансовых источников}}. \quad (7.16)$$

Этот коэффициент показывает отношение между средствами, созданными в компании, и средствами, поступившими из всех других источников. К средствам, поступившим из внешних источников, относятся краткосрочные и долгосрочные займы, выпуск акций. Чем выше значение коэффициента, тем прочнее финансовое положение компании.

Разновидностью коэффициента самофинансирования является следующий:

$$\frac{\text{Самофинансируемый доход}}{\text{Добавленная стоимость}} \quad (7.17)$$

Этот коэффициент показывает, в какой мере компания финансирует свою деятельность за счет собственных средств в сопоставлении с богатством, созданным компанией. Чем выше значение коэффициента, тем лучше условия самофинансирования.

Другой коэффициент отражает самофинансируемый доход в реальных показателях на одного работника:

$$\frac{\text{Самофинансируемый доход}}{\text{Среднесписочная численность работников}}. \quad (7.18)$$

Этот коэффициент сопоставляют с показателями других компаний, причем самофинансируемый доход определяют в неизменных ценах. При определении коэффициента за ряд лет показатель самофинансируемого дохода должен корректироваться на изменение цен.

Кроме приведенных коэффициентов могут использоваться другие показатели, характеризующие специфику деятельности различных компаний. Так, в оценке финансово-инвестиционной деятельности международных компаний применяют аналитические показатели прибыли: *EBIT* (синоним: *деньги, доход*), *EBITDA* (сокр. от англ. *EarningsbeforeInterest* (*прибыль до уплаты процентов*), *Taxes* (*налоги*), *Depreciation* (*износ*) and *Amortization* (*амортизация*)). Первый показатель отражает сумму прибыли и процентных платежей, относимых до уплаты налога на прибыль. Второй показатель соответствует сумме прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений по материальным и нематериальным активам.

Показатель прибыли используется в оценке среднегодового денежного потока при заданной ставке налога на прибыль. Для этого показатель *EBIT* умножают на величину, обратную ставке налога на прибыль. Метод применяется в оценке стоимости компании.

Для оценки эффективности управления акционерными компаниями используют показатель рентабельности акционерного капитала (*ROA*), как отношение чистой среднегодовой прибыли акционеров к среднегодовой сумме активов. Вторым оценочным показателем является рентабельность собственного капитала (*ROE*), определяемая отношением чистой среднегодовой прибыли акционеров к среднегодовой сумме собственного капитала.

Показатель рентабельности собственного капитала применяют для определения ожидаемого прироста доходов компании. Для этого рентабельность собственного капитала умножают на ставку капитализации чистой прибыли. Ставка капитализации чистой прибыли — величина, обратная коэффициенту выплаты дивидендов, который показывает удельный вес дивидендов в чистой прибыли компании.

Приведенные характеристики финансовых показателей являются примером использования финансовой отчетности в оценке деятельности зарубежных компаний. Приоритет данных показателей не является жестко установленным и может изменяться в процессе решения конкретных аналитических задач.

7.3. Анализ затрат в системе «директ-костинг»

Сущность системы «директ-костинг» заключается в делении затрат, включаемых в себестоимость продукции, на постоянные и переменные. Принцип классификации затрат основан на отношении постоянных и переменных затрат к изменению объема выпуска продукции [69, 76].

К переменным относятся затраты, величина которых изменяется с изменением объема производства продукции. В основном это затраты на сырье, материалы, топливо и электроэнергию на технологические цели, сдельная заработная плата производственных рабочих с соответствующими отчислениями во внебюджетные государственные фонды. В зависимости от соотношения темпов роста объема производства и различных элементов переменных затрат последние подразделяются на пропорциональные, прогрессивные и депрессивные. Но в среднем переменные расходы изменяются пропорционально изменению объема производства продукции.

К постоянным относятся затраты, величина которых не зависит от динамики объема производства продукции. К ним относятся административные и управленческие расходы, арендная плата, амортизационные отчисления, расходы на рекламу, затраты на исследовательские работы, коммерческие и другие расходы. Такое определение постоянных расходов условно, так как на их уровень в ряде случаев также влияет изменение объема производства. Например, транспортные расходы, рассматриваемые в составе постоянных затрат, могут меняться в зависимости от объема реализуемой продукции. Расходы по сбыту продукции могут вырасти, если комиссионное вознаграждение торговым агентам устанавливается в зависимости от объема продаж. Расширение сферы деятельности предприятия предполагает и увеличение объема работ сотрудников соответствующих функциональных подразделений (бухгалтерии, отдела маркетинга и др.). Это приводит к увеличению затрат по статье «Расходы на содержание аппарата управления». Кроме того, могут изменяться отдельные статьи, отнесенные к постоянным, от одного периода к другому вне зависимости от колебания объема выпуска продукции (рост арендной платы, повышение расходов на рекламу, увеличение расходов по хранению материалов и товаров и пр.).

Взаимосвязь постоянных и переменных затрат можно представить уравнением первой степени [69; 76]:

$$Z = a + bx, \quad (7.19)$$

где Z — сумма затрат на производство продукции, руб.; a — абсолютная сумма постоянных затрат за анализируемый период, руб.; b — ставка переменных расходов на единицу продукции, руб.; x — объем производства продукции, в натуральных единицах.

Формула показывает, что сумма постоянных расходов является фиксированной для всех объемов производства. Абсолютная ее величина не изменяется с изменением объема производства продукции, однако на единицу продукции затраты уменьшаются пропорционально росту объема производства.

Как следует из модели, общая сумма затрат зависит от изменения объема выпуска продукции, уровня переменных затрат на единицу продукции и суммы постоянных расходов.

Переменные расходы в себестоимости всего выпуска изменяются пропорционально динамике объема производства, зато в себестоимости единицы продукции они имеют постоянную величину:

$$C_i = \frac{a + bx}{x} = \frac{a}{x} + \frac{bx}{x} = \frac{a}{x} + b. \quad (7.20)$$

Рассмотрим характер изменения себестоимости продукции под влиянием изменения объема производства на условном примере в табл. 7.1.

Таблица 7.1

**Зависимость общей суммы затрат
и себестоимости единицы продукции
от объема производства**

Выпуск продукции, шт.	Себестоимость всего выпуска, тыс. руб.			Себестоимость единицы продукции, руб.		
	постоян- ные расходы	перемен- ные расходы	всего	постоян- ные расходы	перемен- ные расходы	всего
500	50	30	80	100	60	160
1000	50	60	110	50	60	110
1500	50	90	140	33	60	93
2000	50	120	170	25	60	85
2500	50	150	200	20	60	80

В этом примере сумма постоянных расходов в размере 50 тыс. руб. является неизменной для всех объемов производства. Вследствие этого постоянные расходы на единицу продукции с ростом объема

производства будут снижаться. Так, при объеме производства в 500 единиц удельные постоянные расходы составили 100 руб. ($50000 : 500$), а при увеличении объема производства до 2500 единиц — 20 руб. ($50000 : 2500$).

Переменные расходы в себестоимости всего выпуска растут пропорционально изменению объема производства (в пять раз), но в себестоимости единицы продукции они составляют постоянную величину (60 руб.).

Зависимость постоянных и переменных затрат от объема производства показана на рис. 7.3. На оси абсцисс откладывают величины объема производства продукции (в натуральных единицах измерения), на оси ординат — себестоимость всего выпуска, в том числе суммы постоянных и переменных расходов для каждого значения объема производства. Из рисунка 7.3 видно, что с увеличением объема производства возрастает сумма переменных расходов, а при спаде производства, соответственно, уменьшается, постепенно приближаясь к линии постоянных затрат. При этом постоянные расходы не изменяются, т.е. динамика общих затрат полностью зависит от изменения переменных расходов.

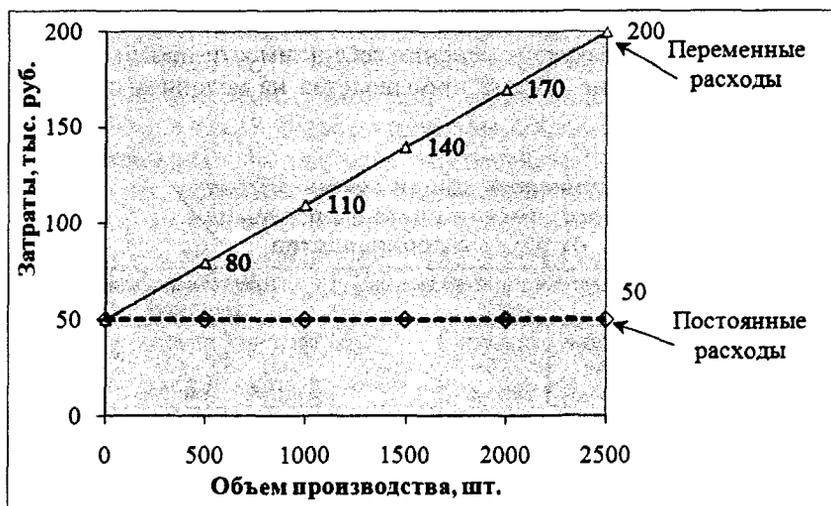


Рис. 7.3. График зависимости общей суммы постоянных и переменных затрат от объема производства, тыс. руб.

Иная ситуация показана на рис. 7.4, где для каждого объема производства отложены уровни переменных расходов на единицу продукции, а затем — точки постоянных расходов. Переменные рас-

ходы остаются стабильными с изменением объема производства, а сумма удельных постоянных расходов постепенно снижается, приближаясь к прямой переменных расходов. При спаде производства величина удельных постоянных расходов будет стремительно подниматься. После соединения области переменных и постоянных расходов мы получим себестоимость единицы продукции, которая будет снижаться с увеличением объема производства за счет сокращения удельных постоянных затрат.

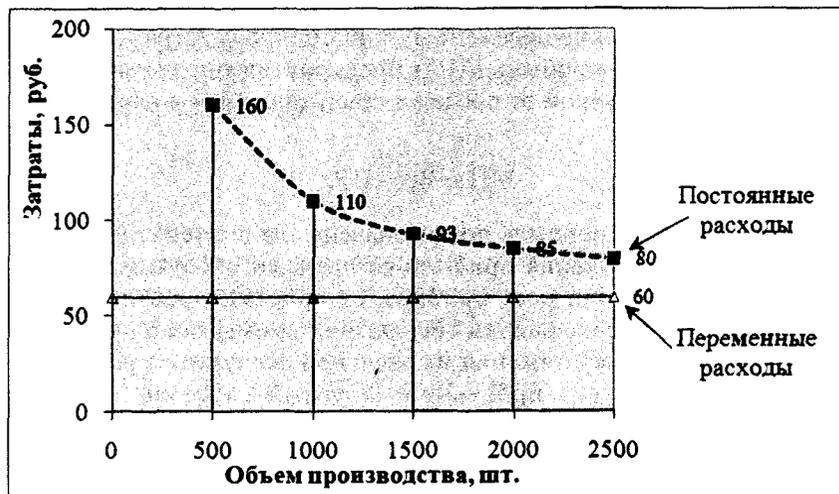


Рис. 7.4. График зависимости удельных постоянных и переменных затрат от объема производства, руб.

Таким образом, общая сумма затрат может измениться из-за объема выпуска продукции, уровня переменных затрат на единицу продукции и суммы постоянных расходов. На основе метода цепных подстановок можно установить влияние каждого фактора на результативный показатель.

7.4. Маржинальный анализ прибыли и точки безубыточности

Метод маржинального анализа основан на изучении соотношения между тремя важнейшими экономическими показателями: объемом производства, себестоимостью и прибылью и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

В процессе маржинального анализа определяют:

- маржинальную прибыль предприятия;
- порог рентабельности или безубыточный объем продаж;
- запас финансовой прочности (безубыточности) предприятия;
- необходимый объем продаж для получения заданной величины прибыли;
- критический уровень постоянных затрат при заданном уровне маржинальной прибыли;
- критический уровень цены реализации при заданном объеме продаж и уровне переменных и постоянных затрат.

Маржинальная прибыль (МП) предприятия определяется как разница между выручкой от продажи продукции (V_p) и переменными расходами (ПР):

$$MP = V_p - ПР. \quad (7.21)$$

Маржинальная прибыль предназначена для возмещения постоянных затрат и получения прибыли от продажи продукции (работ, услуг). Следовательно, рост прибыли от продажи продукции возможен в условиях сокращения абсолютной суммы постоянных затрат либо вследствие снижения их удельной величины в результате роста объема выпуска продукции. Другими словами, прибыль от продажи продукции (Пр) в сумме с постоянными затратами (ПЗ) понимается как маржинальная прибыль предприятия:

$$MP = Пр + ПЗ. \quad (7.22)$$

Исходя из данной формулы, устанавливают величину прибыли от продажи продукции (Пр) как разность между маржинальной прибылью и постоянными затратами (ПЗ):

$$Пр = MP - ПЗ. \quad (7.23)$$

Цель маржинального анализа состоит в определении объема реализованной продукции, при котором выручка от продажи равна ее полной себестоимости. Такое состояние предприятия характеризует уровень безубыточности, т.е. когда доходы полностью покрывают расходы, но при этом нет ни прибыли, ни убытков.

Точка безубыточности (или порог рентабельности) показывает, что средств, выручаемых от продаж, становится достаточно для оплаты понесенных предприятием расходов.

Расчет точки безубыточности осуществляется двумя методами. Первый метод основан на алгебраическом решении. Второй метод

известен под названием графика критического объема производства. Рассмотрим указанные методы.

При алгебраическом способе расчета критического объема продаж в натуральном измерении используется следующая формула:

$$V_{\text{кр}} = \frac{\text{ПЗ}}{C_i - \text{ПР}_i}, \quad (7.24)$$

где ПЗ — постоянные затраты, C_i — отпускная цена единицы продукции, ПР_i — переменные затраты единицы продукции, или $(C_i - \text{ПР}_i) = \text{МП}_i$ — маржинальная прибыль на единицу продукции, тогда:

$$V_{\text{кр}} = \frac{\text{ПЗ}}{\text{МП}_i}. \quad (7.25)$$

Разность между фактическим (планируемым) объемом продаж (V_p) и критическим ($V_{\text{кр}}$) представляет собой зону безопасности (безубыточности), или запас финансовой прочности (ЗФП):

$$\text{ЗФП} = V_p - V_{\text{кр}}, \quad (7.26)$$

в процентном выражении:

$$\text{ЗФП} = \frac{V_p - V_{\text{кр}}}{V_p} \cdot 100\%. \quad (7.27)$$

Запас финансовой прочности показывает, на сколько процентов фактический (или возможный) объем производства выше критического, при котором рентабельность равна нулю, т.е. насколько предприятие может снизить объем реализации без угрозы финансовому положению.

Для построения графика (рис. 7.5) по горизонтали отражают объем производства продукции в натуральном или стоимостном выражении, по вертикали — постоянные и переменные затраты, т.е. полную себестоимость реализованной продукции и прибыль от продажи, которые в сумме составляют выручку от продажи. Разность между выручкой от продажи и переменными расходами характеризует маржинальную прибыль (маржинальный доход), величина которой также показывает сумму постоянных расходов и прибыли от продажи.

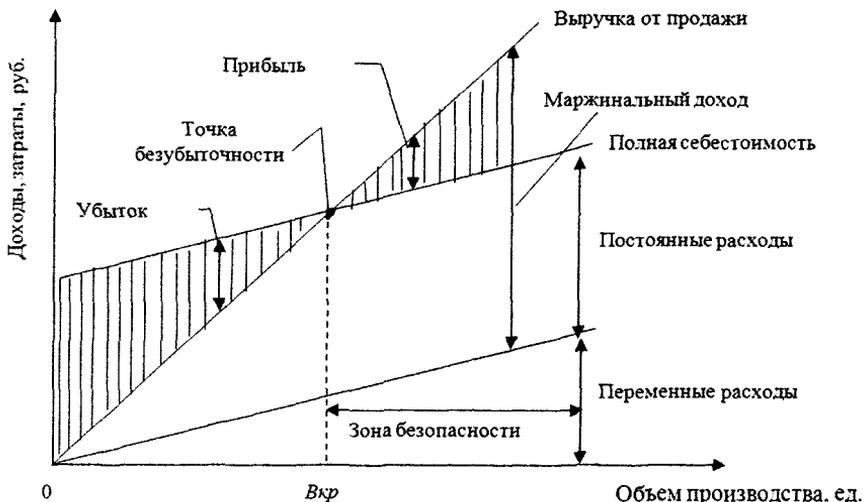


Рис. 7.5. График маржинального дохода и точки безубыточности

График позволяет определить точку пересечения затрат и выручки от продаж, в которой затраты на производство и сбыт продукции равны выручке от продаж. Точка критического объема производства (точка безубыточности) показывает то количество продукции, при котором предприятие покрывает все свои расходы, но сумма прибыли равна нулю. Выше точки безубыточности — область прибыли, ниже — область убытков. Зона безопасности, или запас финансовой устойчивости, показывает расстояние от критического объема продаж до фактического или планируемого уровня.

На изменение уровня безубыточности и запаса финансовой прочности оказывают влияние следующие факторы:

- изменение цены изделия;
- изменение уровня переменных издержек в единице реализованной продукции;
- изменение постоянных издержек.

Снижение цены единицы реализованной продукции предопределяет необходимость увеличивать объем реализации в натуральном измерении, т.е. повышать точку окупаемости для покрытия издержек.

Рост цен воздействует на критический объем в точке окупаемости в обратном направлении: он снижает уровень безубыточности.

Взаимосвязь изменения суммы переменных издержек на единицу продукции и точки окупаемости — прямая, рост этих издержек приводит к росту уровня безубыточности.

Направление влияния изменения постоянных издержек на точку безубыточности аналогично рассмотренным переменным.

Для определения перспектив и альтернатив развития предприятия необходимо обоснование прироста объема производства, обеспечивающего предприятию определенную сумму прибыли. Расчет планируемого объема производства в натуральных единицах ($V_{пл}$) можно произвести по формуле:

$$V_{пл} = \frac{ПЗ + П_{пл}}{МП_i}, \quad (7.28)$$

где $П_{пл}$ — планируемая сумма прибыли, руб.

Критический уровень постоянных затрат при заданном уровне маржинальной прибыли и объема продаж рассчитывается следующим образом:

$$ПЗ_{кр} = V_{кр} (Ц_i - ПР_i) \text{ или } ПЗ_{кр} = V_{кр} \cdot МП_i. \quad (7.29)$$

Смысл этого расчета состоит в том, чтобы определить максимально допустимую величину постоянных расходов, которая покрывается маржинальной прибылью при заданном объеме продаж, цены и уровня переменных затрат на единицу продукции. Если постоянные затраты превысят этот уровень, то предприятие будет убыточным.

Критический уровень цены единицы продукции при заданном значении объема реализации, уровня постоянных и переменных затрат определяется по формуле:

$$Ц_{кр} = \frac{ПЗ}{V_{кр}} + ПР_i. \quad (7.30)$$

Можно также определить объем продаж, при котором общая сумма затрат будет одинаковой по различным вариантам управленческих решений (различным вариантам технологии, цен, структуры производства и т.д.), для чего используются формулы:

$$V_1 \cdot ПР_{i1} + ПЗ_1 = V_2 \cdot ПР_{i2} + ПЗ_2, \quad (7.31)$$

$$V_{кр} = \frac{ПЗ_2 - ПЗ_1}{ПР_{i2} - ПР_{i1}}. \quad (7.32)$$

В результате применения указанных формул выбирается один из вариантов управленческих проектов.

7.5. Использование маржинального анализа в оценке управленческих решений

Отличительной особенностью маржинального анализа является использование аналитических методов в целях обоснования различных управленческих решений, прогнозов, стратегий и политик предприятия.

Принципы маржинального анализа реализуются в ряде аналитических решений, которые проиллюстрируем на следующих примерах.

Решим аналитическую задачу, основанную на приведенных данных табл. 7.2.

Таблица 7.2

Экономические показатели производства

Объем производства продукции, шт.	Отпускная цена единицы, руб.	Выручка от продажи, руб.	Общие затраты, руб.	в том числе:	
				постоянные расходы	переменные расходы
10 000	8	80 000	180 000	150 000	30 000
70 000	8	560 000	360 000	150 000	210 000

Используя графический метод, определим критический объем продаж и запас финансовой прочности.

На графике (рис. 7.6) видно расположение зоны прибыли и убытков. При объеме производства в 10 000 ед. предприятие имеет убытки. При объеме производства в 30 000 ед. оно достигает точки безубыточности (окупаемости затрат), когда предприятие не имеет убытков, но не имеет и прибыли. Каждая единица продукции, произведенная сверх указанного объема (30 000 ед.), будет приносить предприятию 5 руб. (8 руб. – 3 руб.) маржинальной прибыли, которая равна цене реализации за вычетом удельных переменных издержек. Переменные расходы, приходящиеся на единицу продукции, составят 3 руб. (30 000 : 10 000). Маржинальная прибыль отличается от суммы прибыли от продажи продукции на величину постоянных затрат.

При объеме реализации 70 000 ед. абсолютная величина прибыли от продажи составит 200 000 руб. (560 000 – 360 000). Превышение пла-

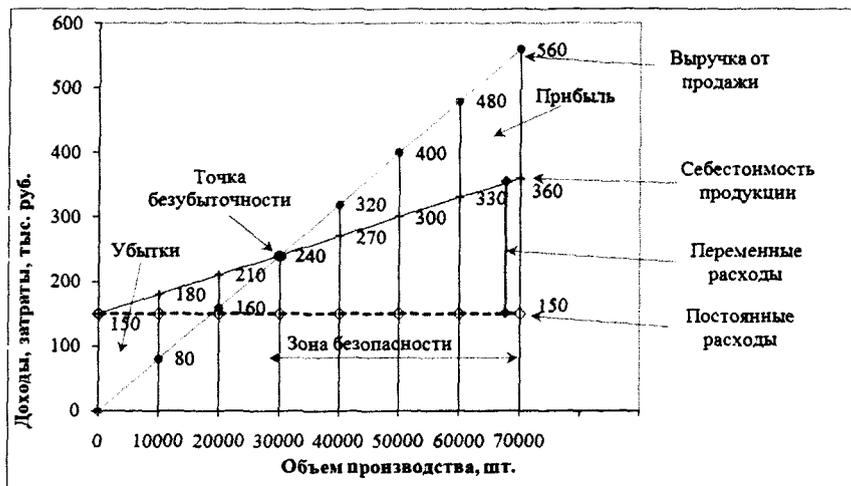


Рис. 7.6. График определения точки безубыточности и запаса финансовой прочности

нируемого объема реализации в натуральном измерении (70 000 ед.) над объемом реализации в точке окупаемости составляет 40 000 ед. (70 000 – 30 000). Это превышение носит название запаса финансовой прочности («зоны безопасности»), так как характеризует тот объем реализации, который позволяет обеспечить безубыточность работы. Каждая единица реализованной продукции в диапазоне от 10 до 30 тыс. ед. приносит убытки в связи с тем, что этого объема реализации недостаточно для покрытия общих издержек.

Используя алгебраический метод, получим критический объем продаж в натуральном измерении:

$$V_{кр} = 150\,000 : (8 - 3) = 30\,000 \text{ ед.}$$

Если критический объем производства умножить на цену единицы изделия, получим критический объем выпуска продукции в стоимостном измерении, что в нашем примере составит 240 тыс. руб. (30 000 · 8).

Запас финансовой прочности равен 320 000 руб. (560 000 – 240 000), или 57,1% выручки от продажи продукции. Это говорит о том, что предприятие может снизить объем реализации на 57,1% без угрозы финансовому положению.

Рассмотрим факторы, влияющие на изменение уровня безубыточности и запаса финансовой прочности.

Если в рассматриваемом примере решено снизить цену за единицу товара с 8 до 6 руб., тогда объем производства в точке окупаемости составит:

$$V_{кр} = 150\,000 : (6 - 3) = 50\,000 \text{ ед.}$$

При сохранении границ возможной реализации от 14 до 70 тыс. ед. зона безопасности уменьшится и составит 20 000 ед. (70 000–50 000). Следовательно, при реализации только с 50 001 ед. предприятие начнет получать прибыль.

Если цена за единицу товара повысится с 8 до 13 руб., то критический объем производства снизится с 50 000 до 15 000 ед. ($150\,000 : (13 - 3)$), а зона безопасности возрастет с 20 000 до 55 000 ед. (70 000–15 000). Следовательно, рост цены влияет на снижение уровня безубыточности, так как при реализации продукции с 15 001 ед. предприятие уже начнет получать прибыль.

Если в рассматриваемом примере переменные издержки на единицу продукции составят 5 руб. вместо 3 руб., точка окупаемости будет равной 50 000 ед. ($150\,000 : (8-5)$), т.е. рост переменных издержек приводит к повышению уровня безубыточности.

Если ставится задача получить 100 000 руб. прибыли, то необходимый объем реализации в натуральном измерении (при прочих равных условиях), который обеспечит получение этой суммы прибыли, составит 50 000 ед. ($(150\,000 + 100\,000) : (8-3)$).

Для того чтобы определить критический уровень постоянных издержек, т.е. максимально допустимую величину, которая покрывается маржинальным доходом при заданном объеме продаж (30 000 ед.), цены (8 руб.) и уровня переменных затрат на единицу продукции (3 руб.), выполняют расчет: $PZ_{кр} = 30\,000 \cdot (8-3) = 150\,000$ руб. Если постоянные затраты превысят этот уровень, то предприятие будет убыточным. При такой сумме постоянных издержек предприятие не будет иметь прибыли, но не будет и убытка. Если постоянные затраты окажутся выше критической суммы, то предприятие не сможет их покрыть за счет своей выручки, потребуются дополнительное увеличение объема производства, иначе предприятие окажется в убытке. Проверить это положение можно, рассчитав критический объем продаж:

$$V_{кр} = 150\,000 : (8-3) = 30\,000 \text{ ед.}$$

Предприятию следует реализовать 30 000 ед. продукции, чтобы покрыть постоянные издержки в размере 150 000 руб. Если сумма постоянных издержек будет 200 000 руб., тогда критический объем

продаж должен составить 40 000 ед. [200 000 : (8-3)], т.е. предприятию потребуется увеличить объем производства на 10 000 ед., чтобы не оказаться в убытке.

При объеме производства продукции, равном 30 000 ед., сумме переменных затрат на единицу продукции — 3 руб. и сумме постоянных затрат — 150 000 руб. минимальная цена (критический уровень), необходимая для покрытия постоянных расходов предприятия, должна быть:

$$C_{кр} = 150\,000 : 30\,000 + 3 = 8 \text{ руб.}$$

При таком уровне цена будет равна себестоимости единицы продукции, а прибыль и рентабельность — нулю. Установление цены ниже этого уровня невыгодно для предприятия, так как в результате будет получен убыток.

Рассмотрим аналитические возможности маржинального анализа на следующем примере.

Допустим, требуется принять наилучшее управленческое решение, направленное на увеличение прибыли от продажи продукции. Предлагается оценить следующие варианты плана.

Первый вариант плана — увеличение объема производства продукции на 5% при неизменных ценах и постоянных затратах.

Второй вариант плана — сокращение суммы переменных затрат на 5% при прочих равных условиях.

Третий вариант плана — повышение цены на 5% при неизменных затратах на производство продукции.

Исходная база — показатели отчетного года и альтернативные результаты решения задачи представлены в табл. 7.3.

Таблица 7.3

Альтернативные экономические результаты

Показатель	Отчетный год	План № 1	План № 2	План № 3
1. Объем производства, ед.	1553	1631	1553	1553
2. Цена единицы товара, руб.	900	900	900	945
3. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	1398	1468	1398	1468
4. Переменные затраты, тыс. руб.	834	876 (834 · 1,05)	792 (834 · 0,95)	834
5. Переменные затраты на единицу продукции, руб.	537	537	510	537

Показатель	Отчетный год	План № 1	План № 2	План № 3
6. Маржинальная прибыль, тыс. руб.	564	592 (1468 – 876)	606 (1398 – 792)	634
7. Постоянные затраты, тыс. руб.	218	218	218	218
8. Постоянные затраты на единицу продукции, руб.	0,156	0,148	0,156	0,148
9. Прибыль от продажи, тыс. руб.	346	374	388	416
10. Темп роста прибыли, %	100	108,1	112,1	120,2
11. Порог рентабельности, ед.	600	600	559	534
тыс. руб.	540	540	503	504,6
12. Запас финансовой прочности, ед.	953	1031	994	1019
тыс. руб.	857,7	928,0	894,6	963,0
% от выручки	61,4	57,0	57,6	65,6

Как видно из данных таблицы, в первом варианте плана выручка от продажи повысится по сравнению с отчетным периодом на 5% и составит 1468 тыс. руб. (1398·1,05); переменные затраты также возрастут и будут равны 876 тыс. руб. (834·1,05). Маржинальная прибыль в отчетном году — 564 тыс. руб. (1398–834), по плану — 592 тыс. руб. (1468–876).

Прибыль от продажи, полученная как разность между маржинальной прибылью и постоянными затратами, составит 346 тыс. руб. (564 – 218) в отчетном году и 374 тыс. руб. (592 – 218) — в плановом. Темп роста плановой суммы прибыли от продажи по сравнению с отчетным периодом — 108,1% (374 : 346·100%). Порог рентабельности (точка безубыточности, или критический объем продаж) в отчетном и плановом году — 600 ед. (218000 : (900 – 537)), что составит 540 000 руб. (600·900). Получим запас финансовой прочности для отчетного периода 953 ед. (1553–600), или 857,7 тыс. руб. (953·900), а для планового периода — 1031 ед., или 928 тыс. руб.

Запас финансовой прочности показывает предельный уровень снижения объема продаж, т.е. в отчетном году должно быть реализовано не менее 953 ед. товара на сумму не менее 857 700 руб., что составит 61,4% от объема продаж (857·700:1398 000·100); в плановом году — не менее 1031 единиц на сумму не менее 928 тыс. руб.

При достижении этих значений предприятие не получит прибыли от продажи, так как весь маржинальный доход будет использован на покрытие постоянных расходов, но не будет иметь и убытков, т.е. рентабельность составит нулевое значение. Аналогично выполняются все последующие расчеты.

Результаты расчетов показывают, что наибольший прирост маржинального дохода и прибыли от продажи возможен в ходе реализации последнего, третьего варианта плана. Этот же вариант имеет и наибольший запас финансовой прочности. Эффект достигается за счет повышения уровня цены и снижения доли постоянных и переменных затрат в составе выручки. Однако рост цены может привести к сокращению спроса на продукцию и отразится на падении объема производства. Поэтому следует обратить внимание на второй вариант плана, в котором при неизменном уровне цены и объеме продаж, но за счет экономии на переменных расходах возможно получение дополнительной суммы прибыли.

Первый вариант плана используется в период освоения новых видов продукции, когда рост объема производства сопровождается увеличением материальных расходов и других переменных затрат.

Для сравнения полученных результатов воспользуемся графиком, рис. 7.7.



Рис. 7.7. Затраты и прибыль в составе выручки от продажи, тыс. руб.

Как показывает график, максимальная сумма прибыли от продажи продукции может быть получена при осуществлении последнего варианта плана, в котором рост выручки за счет повышения цены на продукцию повлечет снижение удельных переменных и постоянных затрат, темп роста прибыли составит 120,2%.

Метод маржинального анализа применяется для выбора величины производственной мощности и варианта цены на производимое изделие. В ходе решения задачи устанавливаются маржинальная прибыль на единицу продукции, критический объем производства, проводится сравнительная оценка показателей.

Допустим, планируется выпустить новую продукцию, в производстве которой постоянные расходы будут составлять 60 000 руб., а переменные расходы — 2 руб. на единицу. Цена на изделие может быть установлена в размере 10 руб. (первый вариант), 8 руб. (второй вариант) и 5 руб. (третий вариант). Необходимо обосновать мощность производства и выбрать цену изделия с учетом показателя конкурента, который продает аналогичную продукцию по цене 6 руб. Исходные данные и расчеты маржинальной прибыли и точки безубыточности (критического объема продаж) приведены по вариантам в табл. 7.4.

Таблица 7.4

Сравнительный анализ точки безубыточности

Показатель	Вариант		
	1	2	3
1. Цена изделия, руб.	10	8	5
2. Переменные расходы на одно изделие, руб.	2	2	2
3. Постоянные расходы, руб.	60 000	60 000	60 000
4. Маржинальная прибыль на одно изделие, руб. (п.1 – п.2)	8	6	3
5. Критический объем производства, ед. (п.3: п.4)	7500	10000	20000
6. Критический объем производства, руб. (п.5. × п.1)	75 000	80 000	100 000

Как видно из приведенных расчетов, при сравнении с ценой конкурента (6 руб.) только третий вариант может быть предложен для осуществления проекта. В этом случае минимальный объем производства должен составить 20 000 ед., а выручка от продажи продукции — 100000 руб., следовательно, мощности по производству продукции должны быть в два раза больше, чем во втором варианте, и в 2,7 раза выше, чем в первом.

7.6. Метод обоснования ассортиментного плана в системе маржинального анализа

Метод маржинального анализа используется для обоснования направлений изменения ассортиментной политики в целях увеличения размера прибыли и рентабельности.

Особенность маржинального анализа состоит в том, что величина переменных затрат распределяется по видам продукции, а сумма постоянных затрат относится на финансовый результат предприятия. Поэтому сумма прибыли от продажи продукции устанавливается как разность между общей суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами.

Для определения суммы прибыли в результате изменения ассортимента продукции выполняются следующие операции.

1. Определяется ставка маржинальной прибыли по каждому виду продукции с учетом ее доли в структуре выручки от продажи. Для этого маржинальная прибыль делится на цену товара и полученный результат умножается на долю в структуре выручки.

2. Устанавливается общая величина маржинальной прибыли по плану и фактически как произведение выручки от продажи и суммы ставок маржинальной прибыли за период.

3. Полученная сумма маржинальной прибыли уменьшается на величину постоянных расходов.

Рассмотрим пример решения задачи, когда предприятие планирует освоить выпуск нового изделия «Д» взамен существующего изделия «В». Такое решение отразится на изменении структуры выпуска продукции и финансовых результатах деятельности предприятия. Оценка состояния ассортимента продукции, а также результаты расчета маржинальной прибыли и прибыли от продажи продукции приведены в табл. 7.5.

Таблица 7.5

Состояние ассортимента товарной продукции

Показатель	Изделие «А»	Изделие «В»	Изделие «С»	Изделие «Д»	Всего
1. Объем производства, ед.					
отчет	200	120	180	—	500
план	200	—	140	160	500
2. Цена изделия, руб.	6	11	17	19	
3. Выручка от продажи, тыс. руб.:					
отчет	1200	1320	3060	—	5580
план	1200	—	2380	3040	6620

Показатель	Изделие «А»	Изделие «В»	Изделие «С»	Изделие «D»	Всего
4. Структура выручки, % отчет план	21,5 18,1	23,7 —	54,8 36,0	— 45,9	100 100
5. Переменные затраты на единицу, руб.	4	7	10	9	—
6. Постоянные затраты, тыс. руб.	—	—	—	—	1500
7. Ставка маржинальной прибыли, руб. отчет* план	0,072 0,060	0,086 0	0,226 0,148	0 0,242	0,384 0,450
8. Маржинальная прибыль, тыс. руб. отчет * план					2142,7 2979,0
9. Прибыль от продажи, тыс. руб.: отчет * план					642,7 1479
10. Рентабельность продаж, %, отчет* план					11,5 22,3

* *Примечания:*

1. Ставка маржинальной прибыли по изделию «А» определена как разница между ценой и удельными переменными расходами, которая делится на цену изделия и умножается на долю в структуре выручки от продажи $[(6 - 4) : 6 \cdot 21,5 : 100 = 0,072]$; аналогично выполняются расчеты по другим изделиям.
2. Ставки по каждому виду изделия суммируются, устанавливается общая ставка маржинальной прибыли за отчетный период (0,384).
3. Общая ставка маржинальной прибыли умножается на выручку от продажи продукции за отчетный период $(0,384 \cdot 5580 = 2142,7$ тыс. руб.).
4. Из выручки от продажи продукции вычитается сумма постоянных расходов $(2142,7 - 1500 = 642,7$ тыс. руб.), что позволяет установить сумму прибыли от продажи продукции за отчетный период.
5. Рентабельность продаж определяется как частное от деления суммы прибыли от продажи на выручку от продажи, что составит в отчетном году 11,5% $(642,7 : 5580 \cdot 100\%)$.

Для получения плановых показателей оценки состояния ассортимента выпускаемых изделий применяются подобные расчеты. Причем в планируемом периоде сумма постоянных расходов принимается на уровне отчетного года (1500 тыс. руб.).

Как видно из аналитической таблицы 7.5, структурные изменения в ассортиментном плане приведут к увеличению абсолютного размера прибыли на 836,3 тыс. руб. (1479–642,7); относительному приросту прибыли на 130,1% (836,3: 642,7·100); к росту рентабельности продаж почти в два раза.

Метод маржинального анализа используется для обоснования ассортиментного плана, в том числе при выпуске убыточной продукции. Как показывает практика, нередко на предприятии при выявлении убыточной продукции разрабатываются мероприятия по снятию ее с производства. Насколько экономически оправданы такие решения и как они влияют на финансовые результаты предприятия, рассмотрим на примере данных табл. 7.6.

Таблица 7.6

Исходные данные для маржинального анализа

Показатель	Изделие «А»	Изделие «В»	Изделие «С»	Всего
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	3126	1426	512	5064
2. Удельный вес в объеме выручки, %	61,7	28,2	10,1	100
3. Переменные расходы, тыс. руб.	2595	1278	429	4302
4. Постоянные расходы, тыс. руб.				562
5. Прибыль от продажи, тыс. руб.				200

По данным таблицы, мы видим, что переменные затраты распределены по каждому из трех изделий, а постоянные затраты даны общей суммой, как и величина прибыли от продажи.

Распределим постоянные затраты между изделиями в соответствии с долей каждого вида продукции в общем объеме продаж. Получим размер постоянных расходов по изделию «А» — 347 тыс. руб. ($562 \cdot 61,7 : 100$), изделию «В» — 158 тыс. руб. ($562 \cdot 28,2 : 100$), изделию «С» — 57 тыс. руб. ($562 \cdot 10,1 : 100$). Затем для каждого изделия рассчитаем маржинальную прибыль, точку безубыточности, запас финансовой прочности, прибыль от продажи и рентабельность продаж (табл. 7.7). Критический объем продаж (точку безубыточности) определим как отношение постоянных затрат к величине удельной маржинальной прибыли. Запас финансовой прочности предприятия составит разность между достигнутой фактической выручкой от реализации и порогом рентабельности. Если выручка от реализации опускается ниже порога рентабельности, то финансовое положение предприятия ухудшается, образуется дефицит ликвидных средств.

Результаты расчета маржи и рентабельности продукции

Показатель	Изделие «А»	Изделие «В»	Изделие «С»	Всего
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	3126	1426	512	5064
2. Переменные расходы, тыс. руб.	2595	1278	429	4302
3. Маржинальная прибыль, тыс. руб.	531	148	83	762
4. Постоянные расходы, тыс. руб.	347	158	57	562
5. Критический объем продаж, тыс. руб. (п.4 : (п.3 : п.1))	2041	1522	352	3735
6. Запас финансовой прочности, тыс. руб.(п.1 – п.5)	1085	–96	160	1329
7. Запас финансовой прочности, % (п.6 : п.1·100%)	34,7	–6,7	31,3	26,2
8. Прибыль от продажи, тыс. руб. (п.3 – п.4)	184	–10	26	200
9. Рентабельность продаж, % (п.8: п.1 ·100%)	5,9	–0,7	5,1	3,9

Данные расчета в табл. 7.7 показали, что выручка от продажи всей продукции выше порога рентабельности. Предприятие имеет запас финансовой устойчивости за счет высокой доли рентабельных товаров, удельный вес которых составил 71,8% [(3126+512) : 5064·100%] в объеме продаж.

Маржинальная прибыль изделия «В» не покрывает сумму постоянных затрат, поэтому его производство приносит предприятию убытки.

Изделия «А» и «С» перешли порог рентабельности и дали прибыль, часть которой пошла на покрытие убытков от реализации нерентабельной продукции.

Рассмотрим вариант управленческого решения, согласно которому откажемся от выпуска нерентабельной продукции. Прочие показатели оставим на уровне отчетного года, за исключением постоянных затрат, которые распределим в соответствии с новой структурой в объеме продаж (табл. 7.8).

Таблица 7.8

Ассортиментный план № 1

Показатель	Изделие «А»	Изделие «С»	Всего
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	3126	512	3638
2. Удельный вес в структуре выручки, %	86	14	100
3. Переменные расходы, тыс. руб.	2595	429	3024
4. Маржинальная прибыль, тыс. руб.	531	83	614
5. Постоянные расходы, тыс. руб.	483	79	562
6. Прибыль от продажи, тыс. руб.	48	4	52
7. Рентабельность продаж, %	1,5	0,8	1,4

Результаты анализа показывают, что в связи с исключением из ассортимента плана убыточной продукции «В» произойдет перераспределение постоянных затрат на оставшиеся виды изделий. Это отразится на снижении общей суммы прибыли и рентабельности продаж по сравнению с первоначальным вариантом (см. табл. 7.7). Следовательно, предприятию выгоднее выпускать убыточную продукцию (имеющую маржинальную прибыль), чем отказаться от ее производства.

На состояние ассортимента плана влияют такие факторы, как изменение цен, объема и структуры выпуска продукции. Рассмотрим вариант ассортимента плана, в котором наметим повышение цены на изделие «В» и рост объема выпуска изделия «С» на 10%. Результаты расчетов представим в таблице 7.9

Таблица 7.9

Ассортиментный план № 2

Показатель	Изделие «А»	Изделие «В»	Изделие «С»	Всего
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	3126	1569	563	5258
2. Удельный вес в объеме выручки, %	59,5	29,8	10,7	100
3. Переменные расходы, тыс. руб.	2595	1278	472	4345
4. Маржинальная прибыль, тыс. руб.	531	291	91	913
5. Постоянные расходы, тыс. руб.	334	168	60	562
6. Критический объем продаж, тыс. руб.	1965	906	371	3237
7. Запас финансовой прочности, тыс. руб.	1161	663	192	2021

Показатель	Изделие «А»	Изделие «В»	Изделие «С»	Всего
8. Запас финансовой прочности, %	37,1	42,4	34,1	38,4
9. Прибыль от продажи, тыс. руб.	197	123	31	351
10. Рентабельность продаж, %	6,3	7,8	5,5	6,7

При повышении цены на изделие «В» выручка от продажи данной продукции увеличится в 1,1 раза и составит 1569 тыс. руб. ($1426 \cdot 1,1$); переменные расходы не изменятся. В связи с повышением объема выпуска изделия «С» выручка от продажи товара возрастет на 10% и составит 563 тыс. руб. ($512 \cdot 1,1$), а сумма переменных расходов—472 тыс. руб. ($429 \cdot 1,1$).

Общая сумма выручки от продажи товаров увеличится с 5064 тыс. руб. (см. табл. 7.7) до 5258 тыс. руб., т.е. на 194 тыс. руб., или на 3,8% ($194 : 5064 \cdot 100\%$); сумма переменных расходов составит 4345 тыс. руб.

Постоянные затраты распределим в соответствии с изменениями в структуре выручки. Получим новые значения маржинальной прибыли, точки безубыточности, запаса финансовой прочности, прибыли от реализации продукции и рентабельности продаж, которые превышают первоначальный уровень по каждому изделию и в целом по предприятию, что иллюстрируют графики на рис. 7.8—7.10.

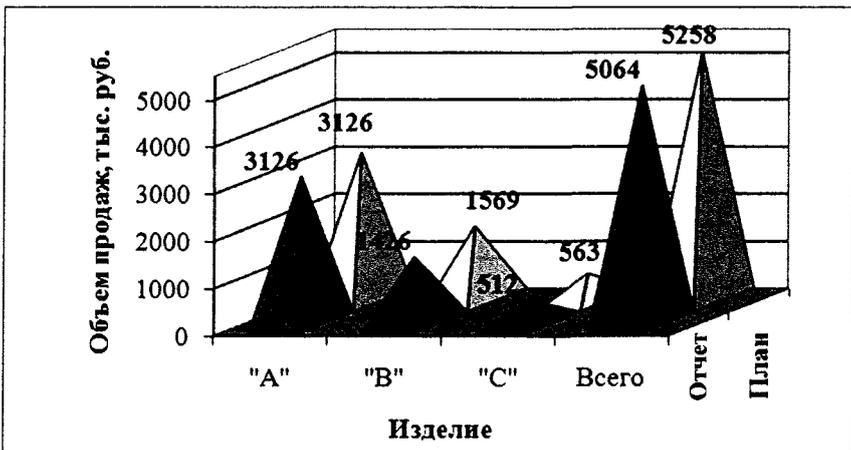


Рис. 7.8. Динамика объема продажи товаров, тыс. руб. (условное обозначение изделия: «А», «В», «С»)

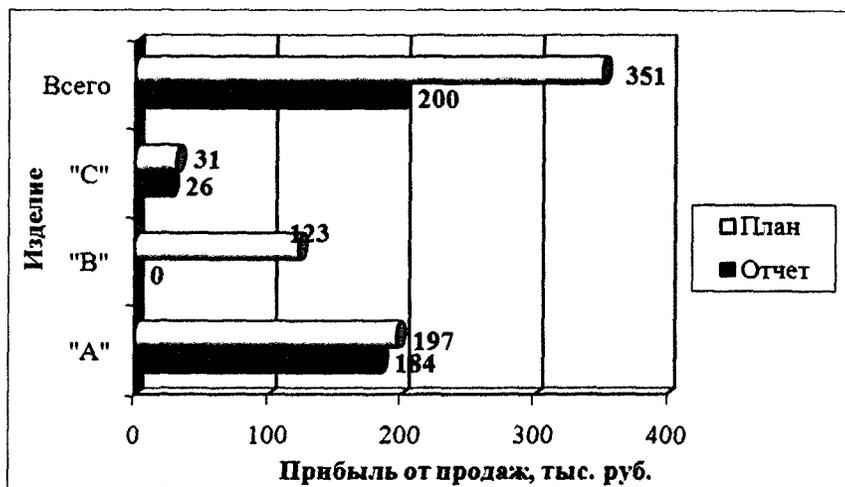


Рис. 7.9. Динамика суммы прибыли от продажи товаров, тыс. руб. (условное обозначение изделий: «А», «В», «С»)

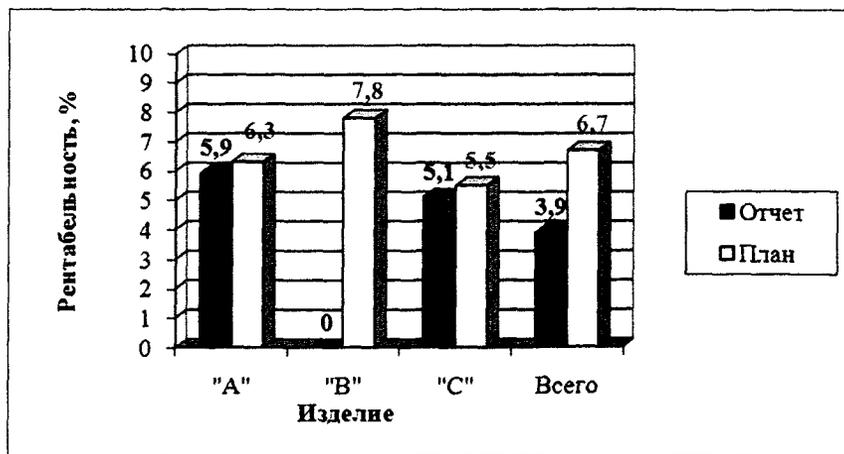


Рис. 7.10. Динамика коэффициентов рентабельности товаров, %

Таким образом, в результате использования методики маржинального анализа мы получим новый ассортиментный план, реализация которого принесет предприятию выручку, способную покрывать переменные и постоянные расходы и иметь сумму прибыли от продажи продукции. Маржинальная прибыль возрастет по сравнению с отчетным годом на 151 тыс. руб. ($913 - 762$), или на 19,8%

(151 : 762·100%); порог рентабельности снизится с 3735 тыс. руб. до 3237 тыс. руб. (на 498 тыс. руб., или 13,3%), что позволит увеличить запас финансовой прочности с 26,2 до 38,4%, т.е. на 12,2%. Прибыль от продажи продукции и рентабельность продаж возрастут в 1,7 раза.

7.7. Метод маржинального анализа в выборе управленческого решения «производить или покупать»

В целях обоснования стратегии производства нередко возникает проблема выбора между покупкой готовой продукции, полуфабрикатов, комплектующих, запасных частей или их собственным изготовлением. Для решения этого вопроса определяющими факторами являются состояние рынка сырья, материалов для изготовления продукции и состояние рынка, уровень цен, качество производимой продукции, производственные возможности предприятия по выпуску продукции, финансовые ресурсы для ее приобретения или изготовления.

Закупки на стороне и отказ от производства продукции внутри предприятия объясняются теми экономическими преимуществами, которые получают предприятия, покупая материальные ресурсы у узкоспециализированных предприятий по сравнительно низким ценам.

Преимущества внешних поставок состоят в возможности выбора поставщика по цене, ассортименту, срокам поставки, качественным характеристикам продукции, условиям и особенностям ее эксплуатации и другим критериям. К преимуществам следует также отнести возможность получения ценовых скидок при наличии большого объема закупаемых товаров. Однако при использовании внешних поставок необходимо учитывать определенные риски, которые присутствуют в процессе снабжения и связаны с невыполнением договорных обязательств со стороны поставщика как по срокам, так и по качеству. Если партнер испытывает финансовые затруднения в организации производства, то эти проблемы могут привести к нарушению ассортимента выпускаемой продукции, использованию более дешевых видов сырья, что отразится на ухудшении качества продукции и приведет к неритмичности поставок и другим организационно-техническим трудностям. Чтобы избежать или минимизировать эти риски, следует использовать вариант внутренних поставок с помощью организации собственного производства.

Внутренние поставки должны обеспечить гарантированное снабжение (высокую надежность поставок), наиболее полную загрузку собственных производственных мощностей, снизить зависи-

мость от внешних источников поставок. Причем чем выше потребность в материально-технических ресурсах, тем больше возможностей для снижения себестоимости единицы продукции, так как в условиях роста объема производства закономерно снижаются удельные постоянные расходы.

Для снижения рисков в организации собственного производства следует установить контроль за поставками сырья и материалов для выпуска продукции, за состоянием техники и технологии, за процессом производства продукции, в том числе за соблюдением стандартных параметров технологического процесса.

Для обоснования управленческого решения «производить или покупать» используется метод маржинального анализа, основанный на сравнении постоянных и переменных затрат производителя с ценой поставщика. Стоимость внешней поставки сопоставляется с затратами в собственное производство, определяется предельное количество продукции, выше которого покупать ее будет экономически невыгодным. Алгоритм решения задачи приведен в табл. 7.10.

Таблица 7.10

**Методы оценки вариантов управленческого решения
«производить или покупать»**

Вариант решения	Алгоритм оценки управленческого решения	Условные обозначения
Внешняя поставка	Затраты на внешнюю поставку продукции, $Z_{в.п.}$: $Z_{в.п.} = C_1 \cdot X_1$	C_1 — цена за единицу продукции, руб.; X_1 — количество покупной продукции в год, единиц
Собственное производство	Затраты в собственное производство продукции, $Z_{с.п.}$: $Z_{с.п.} = a + bX_2$	a — годовая сумма постоянных расходов, руб.; b — ставка удельных переменных расходов, руб.; X_2 — объем производства продукции в год, единиц
Выбор решения	Критическое количество продукции, $X_{кр.}$: $X_{кр.} = \frac{a}{C_1 - b}$ при условии: $Z_{в.п.} = Z_{с.п.}$	Внешняя поставка: $X_1 < X_{кр.}$ Собственное производство: $X_2 > X_{кр.}$

Если объем поставки продукции меньше критической величины ($X_1 < X_{кр.}$), принимается решение относительно внешних источников снабжения. Если потребность в продукции превысит критическую

величину ($X_2 > X_{кр}$) и имеются дальнейшие перспективы роста, экономически выгоднее организовать собственное производство.

Рассмотрим решение задачи по обоснованию выбора управленческого решения «производить или покупать» на следующем примере. Допустим, продукцию можно приобрести у поставщика по цене 8 руб. за штуку или изготовить собственными силами. Постоянные расходы, связанные с содержанием собственного производства, составят 10000 руб., переменные затраты на единицу произведенной продукции — 3 руб.

Используя приведенную выше методику, получим уравнение затрат: $8x = 10\,000 + 3x$, где критическое количество продукции $X_{кр} = 2\,000$ ед.

Обоснование решения «производить или покупать» рассмотрим на примере данных табл. 7.11, рис.7.11.

Таблица 7.11

**Показатели оценки вариантов управленческого решения
«производить или покупать»**

Количество продукции, ед.	Вариант № 1	Вариант № 2
	стоимость внешней поставки, руб.	себестоимость собственного производства, руб.
1000	8000 (8·1000)	13 000 (10000 + 3·1000)
2000	16 000	16 000
3000	24 000	19000

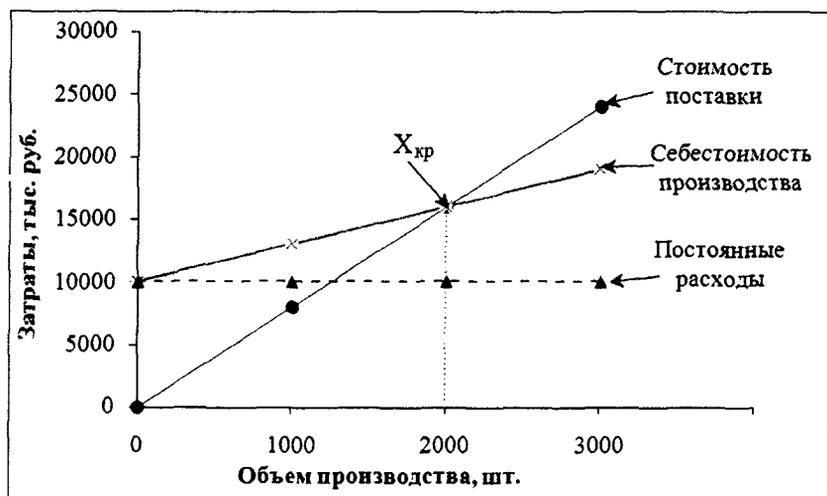


Рис. 7.11. Динамика затрат при обосновании решения «производить или покупать»

Расчеты показывают, что при годовой потребности в 2000 ед. расходы на закупку продукции совпадают с себестоимостью их производства. При увеличении потребности в продукции свыше данной величины более экономичным является собственное производство. При годовой потребности менее 2000 ед. выгоднее приобретать продукцию по закупочной цене поставщика.

7.8. Технология выбора управленческого решения «собственный или привлеченный транспорт»

Используя метод критической точки, можно обосновать вариант использования собственного или привлеченного транспорта для перевозки грузов. Для этой цели следует установить предельную величину грузооборота, при которой целесообразно использовать собственный транспорт взамен привлеченного.

До достижения критической точки грузооборота затраты на привлеченный транспорт будут ниже, чем собственные, в связи с чем экономически выгодным становится вариант привлечения транспортных средств и оплата транспортных услуг. После достижения критической точки грузооборота содержание собственного транспорта становится более выгодным, чем использование привлеченного транспорта. Для решения этой задачи сумму постоянных и переменных затрат по содержанию собственного транспорта сопоставляют со стоимостью привлеченных транспортных услуг, как показано в табл. 7.12.

Таблица 7.12

**Методы оценки вариантов управленческого решения
«собственный или привлеченный транспорт»**

Вариант решения	Алгоритм оценки управленческого решения	Условные обозначения
Привлеченный транспорт	Стоимость транспортной услуги по перевозке груза: $C_{т.у} = C_{т.} X_1$	$C_{т.}$ — цена транспортной услуги за единицу груза, руб.; X_1 — объем груза за период, ед.
Собственный транспорт	Затраты по использованию собственного транспорта: $C_{с.т} = a + bX_2$	a — годовая сумма постоянных расходов, руб.; b — ставка переменных расходов на единицу груза, руб.; X_2 — объем груза за период, ед.
Выбор решения	Критическое количество груза: $X_{кр} = \frac{a}{C_{т.} - b}$ при условии: $C_{т.у} = C_{с.т}$	Привлеченный транспорт: $X_1 < X_{кр}$ Собственный транспорт: $X_2 > X_{кр}$

Рассмотрим решение задачи на следующем примере. Предположим, что предприятию для поставки сырья требуется автотранспорт, который используется на протяжении пяти дней каждого месяца. Общий объем грузооборота за год составляет 40000 т/км. Стоимость 1 т/км перевозки — 200 руб. Постоянные затраты по содержанию собственного транспорта составят 2600 тыс. руб. за год, переменные на 1 т/км — 120 руб.

Для обоснования варианта решения по определению критической точки грузооборота (при каком объеме грузооборота выгодно иметь свой автотранспорт, а при каком — пользоваться услугами автотранспортных организаций) приравняем затраты по первому и второму вариантам: $200x = 2600 + 120x$. Получим критический объем $X_{кр} = 32,5$ тыс. т/км.

Следовательно, при объеме грузооборота до 32,5 тыс. т/км выгоднее пользоваться услугами автотранспорта сторонних организаций, а при больших объемах рациональнее купить собственный транспорт, так как себестоимость 1 т/км и общая сумма затрат на перевозку грузов будут ниже. Обоснование этого решения представлено в табл. 7.13 и на рис. 7.12.

Таблица 7.13

**Сравнительная оценка вариантов решения
«собственный или привлеченный транспорт»**

Объем грузооборота, т/км	Вариант 1	Вариант 2
	Стоимость транспортных услуг, тыс. руб.	Затраты по использованию собственного транспорта, тыс. руб.
20 000	4000 (200 · 20 000)	5 000 (2600 + 120 · 20000)
32 500	6 500	6 500
40 000	8 000	7 400
60 000	12 000	9 800

При объеме грузооборота 40 000 т/км годовая экономия от использования собственного транспорта взамен оплаты транспортных услуг составит 600 тыс. руб. (8000 — 7400). Если предприятие увеличит грузооборот до 60 000 т/км, или на 50%, то получит годовую экономию от использования собственного транспорта на сумму 2200 тыс. руб.

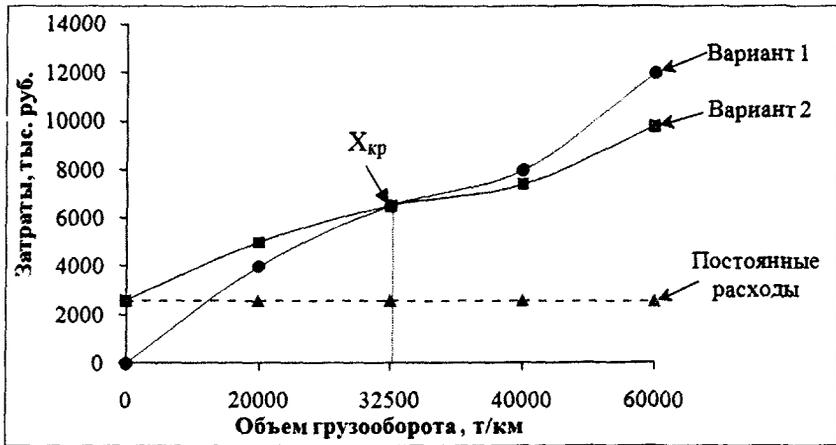


Рис. 7.12. Динамика затрат при обосновании управленческого решения «собственный или привлеченный транспорт»

7.9. Планирование расходов на ремонт в системе «директ-костинг»

В планировании расходов на ремонт применяется математический аппарат, статистический метод учета показателей за отчетный период и классификация затрат на постоянную и переменную части в системе «директ-костинг» [76].

Используются математический метод высшей и низшей точки, метод наименьших квадратов, статистический метод средних значений, а также показатели производственного учета, характеризующие стоимость и объем ремонтных работ за определенный период времени.

1. *Метод высшей и низшей точки предполагает* выбор из всей совокупности отчетных показателей максимальные и минимальные значения (высшую и низшую точку) и определение абсолютной величины (отклонения) между ними.

Устанавливается ставка переменных расходов за один час работы. Для этого разницу между расходами (максимальным и минимальным уровнем) делят на разницу в уровнях объема ремонтных работ. Исчисляют величину переменных расходов для максимального и минимального уровня как произведение ставки переменных расходов на объем ремонтных работ.

Устанавливают абсолютную величину постоянных расходов как разность между общей величиной расходов и переменными расхо-

дами. Величина постоянных расходов для обоих уровней будет одинаковой.

Таким образом, мы получим модель динамики постоянных и переменных затрат в зависимости от изменения объема ремонтных работ, построенную на фактических показателях прошлого периода. С помощью данной модели можно установить стоимость ремонтных работ на планируемый период. Для этого расчетную ставку переменных расходов умножают на плановый объем ремонтных работ и, сложив полученную величину переменных расходов с постоянными расходами, устанавливают новую сумму всех расходов на ремонт.

Рассмотрим данный метод на примере отчетных показателей, представленных в табл. 7.14.

Таблица 7.14

**Объем работ и величина расходов на ремонт
за отчетный год**

Отчетный год, в месяцах	Объем работ, в часах	Расходы на ремонт, тыс. руб.	Отчетный год, в месяцах	Объем работ, в часах	Расходы на ремонт, тыс. руб.
Январь	3024	1946	Июль	3580	2216
Февраль	3116	1814	Август	3960	2440
Март	3240	1946	Сентябрь	4820	2690
Апрель	3286	2240	Октябрь	5480	2760
Май	3464	2250	Ноябрь	6440	2948
Июнь	3 580	2 114	Декабрь	7 560	2 850

На основании отчетных данных табл. 7.14 определяем максимальные и минимальные значения в объеме ремонтных работ и расходах на ремонт, разницу между ними, как показано в табл. 7.15.

Таблица 7.15

Объем работ и величина расходов на ремонт

Показатель	Максимальный уровень	Минимальный уровень	Разница в уровнях
1. Объем работ, в часах	7 560	3 024	4 536 (7560 – 3024)
в %	100	40 (3024:7560·100)	60 (4536 :560·100)
2. Расходы на ремонт, тыс. руб.	2 948	1 814	1 134

Выполняем расчеты показателей в табл. 7.16.

Таблица 7.16

Расчет расходов на ремонт

Показатель	Расчет показателя
1. Ставка переменных расходов за один час работы	$1134 : 4536 = 0,25$ тыс. руб.
2. Сумма переменных расходов для максимального уровня	$0,25 \cdot 7560 = 1890$ тыс. руб.
3. Сумма переменных расходов для минимального уровня	$0,25 \cdot 3024 = 756$ тыс. руб.
4. Сумма постоянных расходов	$2948 - 1890 = 1058$ тыс. руб.
5. Модель расходов на ремонт за отчетный период, Z_0	$Z_0 = 1058 + 0,25X$
6. Плановые расходы на ремонт при объеме ремонтных работ 5000 час, $Z_{пл}$	$Z_{пл} = 1058 + 0,25 \cdot 5000 = 2308$ тыс. руб.

Результаты расчетов представим в табл. 7.17 и на графике рис. 7.13, где можно увидеть динамику постоянных и переменных затрат в зависимости от изменения объема ремонтных работ, построенную на фактических показателях прошлого периода, и ожидаемую стоимость ремонтных работ в зависимости от планируемых объемных показателей.

Таблица 7.17

Сумма постоянных и переменных затрат в общих расходах на ремонт, тыс. руб.

Показатель	Максимальный уровень	Минимальный уровень	Разница в уровнях	План производства (5000 ч)
Общие расходы, всего, в том числе:	2 948	1 814	1 134	2 308
Переменные расходы	1 890	756	1 134	1 250 (2308-1058)
Постоянные расходы	1 058	1 058	0	1 058

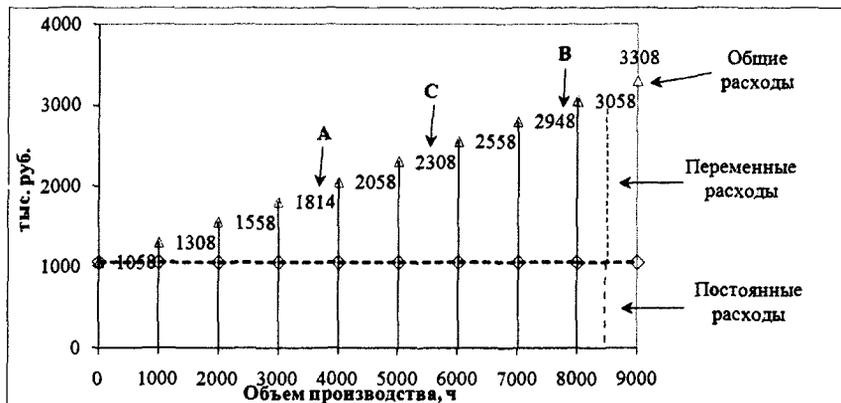


Рис. 7.13. Динамика постоянных и переменных затрат в общих расходах на ремонт, руб.

Как видно из графика, в точке «А» пересекаются линии затрат и объема ремонтных работ для минимального уровня, в точке «В» — для максимального уровня. Линия «АВ» — общие затраты на ремонт. При нулевом объеме ремонтных работ затраты включают только величину постоянных расходов (в нашем примере — 1058 тыс. руб.). При новом объеме ремонтных работ (5000 ч) мы получим точку «С» на пересечении линий, соответствующих этому объему и величине затрат на ремонт для данного объема производства (2308 тыс. руб.).

Следовательно, применение метода высшей и низшей точки позволяет не только установить величину постоянных и переменных затрат в составе совокупных фиксированных затрат на ремонт оборудования, но использовать результаты анализа в планировании предстоящих расходов на ремонт. Однако надо иметь в виду, что надежность данного метода всецело зависит от выбора точек. Включение в расчет случайных точек может привести к ошибочным выводам.

2. *Статистический метод средних значений* основан на исчислении величин объема ремонтных работ и затрат на ремонт по двум группам показателей. В первую группу включаем максимальные значения показателей, во вторую группу — минимальные. Для этого всю совокупность данных за отчетный период группируем по мере возрастания объема ремонтных работ; определяем среднее значение показателей по каждой группе.

Абсолютную величину постоянных расходов устанавливаем по формуле [76]:

$$\bar{b} = \frac{Z_1 \times X_2 - Z_2 \times X_1}{X_2 - X_1}, \quad (7.33)$$

где Z_1 и Z_2 — средние величины затрат на ремонт соответственно для первой и второй группы, руб., X_1 и X_2 — средние объемы ремонтных работ для первой и второй группы, ч.

Зная величину постоянной части расходов, можно по любому значению средних определить переменные расходы и затем рассчитать ставку переменных расходов. По фактическим значениям показателей получим уравнение затрат, которое можно использовать в планировании предстоящих расходов.

Рассмотрим статистический метод планирования расходов на ремонт на примере исходных данных табл. 7.18.

Таблица 7.18

Объем работ и величина расходов на ремонт

Отчетный год, в месяцах	Объем работ, в часах	Расходы на ремонт, тыс. руб.	Отчетный год, в месяцах	Объем работ, в часах	Расходы на ремонт, тыс. руб.
Июль	3024	1946	Март	3580	2216
Апрель	3 116	1814	Сентябрь	3 960	2440
Ноябрь	3240	1946	Февраль	4820	2690
Июнь	3286	2240	Май	5480	2760
Август	3464	2250	Декабрь	6440	2948
Январь	3 580	2 114	Октябрь	7 560	2 850
Итого	19710	12310	Итого	31840	15904
Среднее значение	3285 (19710:6)	2051,7 (12310:6)	Среднее значение	5306,7 (31840 : 6)	2650,7 (15904 : 6)

Исходя из полученных средних значений, исчислим абсолютную величину постоянных расходов (по формуле 7.33):

$$\bar{b} = \frac{2051,7 \cdot 5306,7 - 2650,7 \cdot 3285}{5306,7 - 3285} = 1078,4.$$

Переменные расходы в первой группе составят 973,3 тыс. руб. (2051,7–1078,4), во второй группе — 1572,3 тыс. руб. (2650,7 – 1078,4). Ставка переменных расходов на 1000 часов ремонтных работ — 0,296 тыс. руб. (973,3:3285). Аналогичный результат будет получен при использовании значений второй группы. Получим

уравнение затрат для нашего примера: $Z = 1078,4 + 0,296 \cdot X$, т.е. при любом объеме ремонтных работ (X) можно определить размер затрат. Так, при объеме работ в 5 000 часов расходы составят 2 558,4 тыс. руб. ($1078,4 + 0,296 \cdot 5\,000$).

Рассмотренные методы учета затрат в системе «директ-костинг» можно использовать для определения плановых затрат на электроэнергию и иных производственных расходов предприятия.

7.10. Производственный леверидж

Производственный леверидж рассматривается как инструмент управления собственным капиталом предприятия для оценки факторов, влияющих на уровень прибыли от продажи продукции. Также леверидж используется в оценке степени производственного и финансового рисков.

В буквальном смысле леверидж понимают, как рычаг, при небольшом усилии которого можно существенно изменить результаты производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

Производственный леверидж показывает степень чувствительности прибыли от продажи продукции к выручке от продажи. Действие левериджа проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи всегда порождает более сильное изменение прибыли. Однако даже незначительный спад объема производства продукции приводит к существенному снижению уровня прибыли. Поэтому чем выше уровень производственного левериджа, тем выше уровень производственного и финансового рисков.

Коэффициент производственного левериджа ($K_{пл}$) исчисляется отношением темпов прироста прибыли от продажи продукции ($\Delta П_p$, %) к темпам прироста выручки от продажи ($\Delta В_p$, %) по формуле [69]:

$$K_{пл} = \frac{\Delta П_p}{\Delta В_p}. \quad (7.34)$$

Например, прирост выручки от продажи — 20%, прирост прибыли от продажи — 60%. Тогда коэффициент производственного левериджа $K_{пл} = 60 : 20 = 3$.

Это означает, если объем продажи увеличится на 10%, прибыль от продажи увеличится в 3 раза, или составит 30%.

Коэффициент производственного левериджа, или производственный (операционный) рычаг, показывает силу воздействия на ре-

зультат; всегда рассчитывается для определенного объема продаж. Изменяется выручка от продажи — изменяется и сила воздействия операционного рычага.

Рассмотрим влияние факторов на динамику прибыли от продажи с использованием показателя производственного левериджа в табл. 7.19.

Таблица 7.19

**Влияние изменения выручки от продажи
на динамику прибыли от продажи**

Показатель	Первый год, тыс. руб.	Второй год, тыс. руб.	Изменение (+, -)	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относи- тельное, %
1. Выручка от продажи продукции	11 000	12 000	1 000	+9,1
2. Переменные затраты	9 300	10146,3 (9300+846,3)	846,3	+9,1
3. Постоянные затраты	1 500	1 500	—	—
4. Сумма постоянных и переменных затрат	10 800	11646,3	1846,3	+9,1
5. Прибыль от продажи продукции	200	353,7	153,7	+77

Как видно из табл.7.19, при увеличении выручки от продажи и суммы переменных расходов на 9,1% (при неизменных постоянных затратах) прирост прибыли составит 77%. Если при прочих равных условиях увеличить постоянные затраты на 1%, то прибыль увеличится только на 69,4%. Увеличение постоянных затрат на 5% снижает темпы прироста прибыли по сравнению с первым годом до 39,4%. Сила воздействия операционного рычага составит 8,5 тыс. руб. $((11\ 000 - 9\ 300) : 200)$. Это означает, что при возможном увеличении выручки от продажи на 3% прибыль возрастет на 25,5% $(3\% \cdot 8,5)$; при снижении выручки от продажи на 10% прибыль снизится на 85% $(10\% \cdot 8,5)$, а увеличение выручки на 9,1% даст прирост прибыли на 77%.

Производственный (операционный) леверидж — это инструмент влияния на прибыль предприятия путем изменения постоянных и переменных затрат в себестоимости продукции, отпускной цены и объема выпуска продукции.

Коэффициент производственного левеиджа, или сила воздействия операционного рычага, устанавливается как отношение маржинальной прибыли к прибыли от продажи продукции по формуле [69]:

$$K_{пл} = \frac{МП}{П_p} = \frac{МП}{МП - ПЗ}. \quad (7.35)$$

Исходя из данной формулы, сила воздействия операционного рычага зависит от величины постоянных затрат: чем больше сумма постоянных затрат и меньше сумма прибыли, тем сильнее действует операционный рычаг и выше уровень предпринимательских рисков.

Показатель производственного (операционного) левеиджа характеризует взаимосвязь между объемом производства, постоянными и переменными затратами и их влияние на изменение прибыли от продажи.

Рассмотрим три варианта силы воздействия операционного рычага на финансовые результаты деятельности предприятия в табл. 7.20.

Вариант А: $K_{пл} = 3,5$, т.е. каждый процент прироста выпуска продукции при сложившейся структуре издержек обеспечивает прирост прибыли от продажи на 3,5%. Если прирост объема производства увеличится на 10%, то это приведет к росту прибыли от продажи продукции на 35%.

Вариант В: $K_{пл} = 5,1\%$, т.е. при условии увеличения выпуска на 10% и суммы постоянных затрат на 100 000 руб. каждый процент прироста выпуска продукции обеспечивает прирост прибыли от продажи на 5,1%. Если прирост объема производства увеличится на 10%, то это приведет к росту прибыли от продажи на 51%.

Вариант С: $K_{пл} = 9,0\%$, т.е. при условии увеличения выпуска на 10%, суммы постоянных затрат на 200 000 руб. и снижения на 100 руб. переменных затрат на одно изделие каждый процент прироста выпуска продукции обеспечивает прирост прибыли от продажи на 9%. Если прирост объема производства увеличится на 10%, то это приведет к росту прибыли от продажи на 90%. Соответственно, при спаде производства прибыль в третьем варианте будет сокращаться в 2,6 раза быстрее, чем в первом. Следовательно, последний проект будет иметь более высокую степень производственного риска.

Зависимость операционного левеиджа от структуры издержек и объема выпуска продукции рассмотрена в табл. 7.20.

Таблица 7.20

**Зависимость операционного лeverиджа от структуры
издержек и объема выпуска продукции**

Показатель	Вариант А	Вариант В	Вариант С
1. Объем выпуска, единиц	466	512 (466 × 1,1)	512 (466 × 1,1)
2. Цена изделия, руб.	3000	3000	3000
3. Переменные затраты на изделие, руб.	1740	1740	1640 (1740-100)
4. Постоянные затраты, руб.	419 400	519400 (491400+100000)	619400 (491400+200000)
5. Маржинальная прибыль, руб.	587160 (3000-1740) · 466	645876 (3000-1740) · 466 · 1,1	697 136 (3000-1640) · 466 · 1,1
6. Прибыль от продажи, руб.	167760 (587 160 - 419400)	126476 (645 876 - 519400)	77736 (697 136 - 619 400)
7. Коэффициент операционного лeverиджа	3,5 (587 160 : 167760)	5,1 (587 160 : 126 476)	9,0 (697 136 : 77736)
8. Критический объем производства, единиц	333 (419400 : (3000-1740))	412 (519400 : (3000-1740))	455 (619400 : (3000-1640))
9. Критический объем продаж, тыс. руб.	999,0 (333 · 3000)	1236 (412 · 3000)	1365 (455 · 3000)
10. Запас финансовой прочности, единиц	133 (466 - 333)	54 (466 - 412)	11 (466 - 455)
11. Запас финансовой прочности, руб.	399 000	162 000	33 000

Графически взаимосвязь между объемом производства, постоянными и переменными затратами и их влияние на изменение прибыли от продажи продукции можно изобразить следующим образом (рис. 7.14). На оси абсцисс откладывается объем выпуска продукции в соответствующем масштабе, на оси ординат — прирост прибыли в процентах. Чем больше величина данного показателя и угол наклона графика к оси абсцисс, тем выше степень производственного риска.

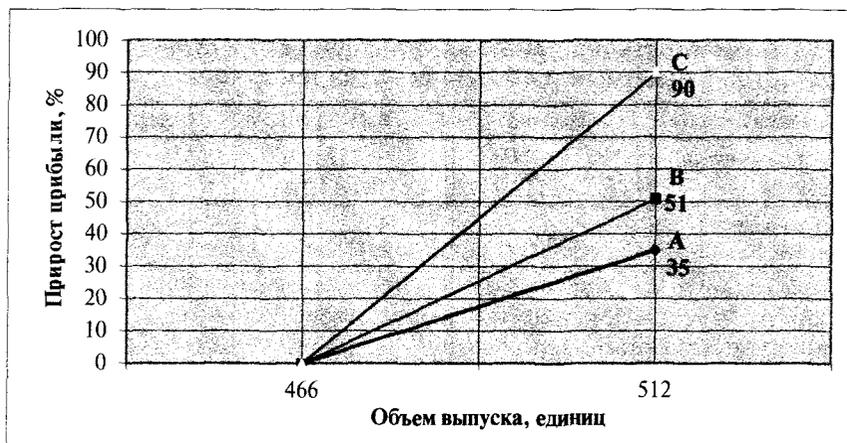


Рис. 7.14. Зависимость прироста прибыли от структуры издержек и объема выпуска продукции (где: А, В, С — варианты решения)

Для понимания сущности производственного левериджа как меры производственного и финансового риска сравним критический объем продаж и запас финансовой прочности предприятия, используя данные табл. 7.20.

Критический объем продаж показывает, сколько нужно произвести и реализовать продукции, чтобы возместить постоянные затраты. Чем больше величина критического объема, тем выше степень производственного и финансового риска.

Например, *вариант А* имеет наименьший критический объем продаж (333 ед.) и наибольший запас финансовой прочности (133 ед.), что указывает на минимальный финансовый риск.

Вариант В имеет критический объем производства в размере 412 ед., соответственно, запас финансовой прочности — 54 ед.

Вариант С отличается наибольшим критическим объемом производства (455 ед.) и наименьшим запасом финансовой прочности (11 ед.), что указывает на максимальный финансовый риск. Это говорит о том, что предприятие может снизить объем производства не более чем на 11 ед. (или не более чем на 33 тыс. руб.). При снижении объема продаж на 12 ед. предприятие станет вместо прибыли получать убытки.

Следовательно, рост производственного левериджа характеризует снижение запаса финансовой прочности.

Графически взаимосвязь между производственным левериджем и критическим объемом продаж можно представить следующим об-

разом (рис. 7.15). На оси абсцисс откладывается критический и фактический (планируемый) объем производства в натуральных единицах измерения, на оси ординат — уровень производственного левериджа. Точка пересечения с осью абсцисс — точка безубыточности (критический объем продаж) показывает, сколько нужно произвести и реализовать продукции, чтобы возместить постоянные затраты. Чем больше величина критического объема и угол наклона графика к оси абсцисс, тем выше степень производственного и финансового риска. По приведенным данным очевидно, что наибольший производственный и финансовый риск имеет третий вариант задачи (С).

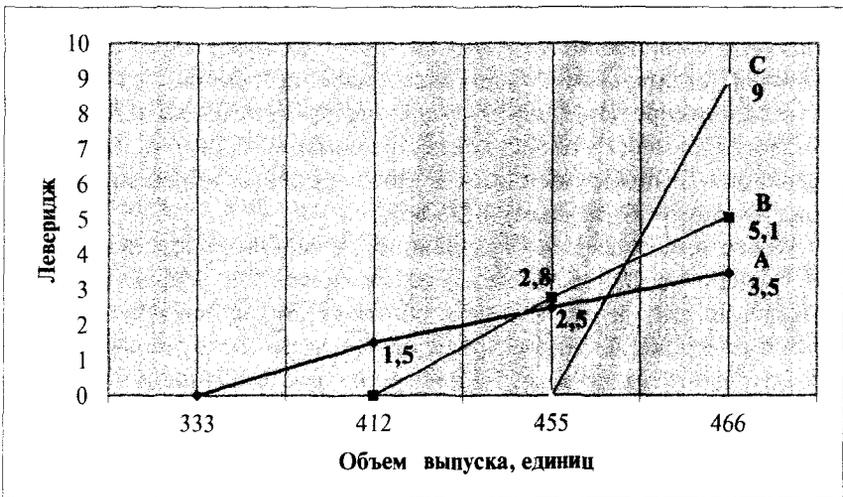


Рис. 7.15. Сравнительная оценка взаимосвязи производственного левериджа и критического объема продаж (где: А, В, С — уровень левериджа по вариантам решения)

Следовательно, производственный леверидж характеризует зависимость финансовых результатов от реального сбыта продукции, предупреждает о возможных потерях прибыли в случае возникновения проблем с реализацией произведенной продукции.

Кроме того, при повышении доли постоянных затрат увеличивается уровень производственного левериджа. С ростом последнего повышается степень риска недополучения выручки, необходимой для возмещения постоянных расходов.

С целью минимизации рисков в управлении затратами и результатами маржинальная прибыль, представляя собой разницу между

выручкой от продажи и переменными затратами, должна пойти не только на покрытие постоянных расходов, но иметь определенный запас для формирования прибыли от продажи продукции.

7.11. Анализ международной финансовой отчетности в проекте *Global Management Challenge*

В настоящее время международная финансовая отчетность имеет качественные отличия от российской системы учета и отчетности, что вызывает сложности в понимании и обосновании важных стратегических решений в совместном бизнесе. В условиях глобализации статистической информации появляются новые требования к составлению финансовой отчетности и ее адаптации к международным бизнес-процессам. Анализ международной финансовой отчетности на примере освоения виртуального проекта *Global Management Challenge* позволит содействовать развитию теории и практики управления бизнес-решениями в призме оценки инвестиционной привлекательности компании [26,83].

Инвестиционная привлекательность компании представляет собой оценку производственных возможностей и эффективности управления ресурсами в целях обеспечения дальнейшего роста и развития промышленного производства, успешного внедрения новых методов и технологий, новой продукции, расширения мощностей, повышения качества продукции, увеличения доходности и прибыльности бизнеса.

Инвестиционная привлекательность компании определяется системой показателей, характеризующих операционную и финансовую деятельность в специальных формах управленческой и финансовой отчетности.

Проект *Global Management Challenge*, предназначенный для разработки и реализации стратегических задач развития международной компании, включает решение задач в области анализа финансовой отчетности и управления финансами.

Проектирование управленческих решений в системе *Global Management Challenge* базируется на использовании международной управленческой отчетности, в которой отражается финансовая отчетность и показатели производственной деятельности (количество произведенной и отгруженной продукции, цена и качество продукции по сегментам рынка, остатки сырья, товарных запасов, состав и движение персонала).

В составе международной финансовой отчетности рассматриваются показатели бухгалтерского баланса компании, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств [26].

В бухгалтерском балансе, в отличие от российской типовой формы отчетности, отдельной строкой выделяют сумму чистых активов, что соответствует величине собственного капитала компании, и «счет премий на акции», увеличивая на эту сумму размер собственного капитала предприятия.

В отчете о движении денежных средств, как и в отечественной практике, отражаются результаты операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также положительный или отрицательный итог в виде суммы чистого денежного потока (притока или оттока). В этом отчете показывают сумму наличных средств за предыдущий и отчетный периоды, лимит овердрафта на следующий период и кредитоспособность. Кредитоспособность — показатель, имеющий абсолютную величину, в отличие от российского показателя, он характеризует сумму заемных средств, которые могут быть предоставлены компании в качестве банковской ссуды.

В международной форме отчета о прибылях и убытках формируются результаты финансовой деятельности в виде показателей выручки от реализации, валовой прибыли/убытка, операционной прибыли (убытка), прибыли (убытка) до налогообложения, прибыли (убытка) за отчетный период (после начисленных налогов) и прибыли на акцию. В этом отчете отдельной строкой показывают размер дивидендных выплат и сумму нераспределенной прибыли, которая соответствуют показателю, приведенному в бухгалтерском балансе компании.

Принципиальным отличием данной формы отчетности от российской системы учета является отражение отдельных затрат на производство и реализацию продукции. К таким затратам относятся складские остатки на начало и конец отчетного периода, стоимость приобретенных производственных запасов сырья и полуфабрикатов, зарплата основных рабочих, затраты, связанные с контролем качества и арендой транспорта. На сумму этих производственных затрат уменьшается величина выручки от реализации продукции и в итоге мы имеем первый финансовый результат — сумму валовой прибыли или убытка. Данный результат корректируется на сумму накладных расходов, страховых поступлений и амортизации. Таким образом, мы получим второй финансовый результат — величину операционной прибыли или убытка. Затем, учитывая сумму процентных пла-

тежей (полученных и уплаченных) по кредиту, формируется третий финансовый результат — сумма прибыли или убытка до налогообложения. Этот результат уменьшается на величину начисленных налогов, что позволяет отразить четвертый, конечный, финансовый результат — сумму прибыли или убытка за отчетный период (в российской отчетности — показатель чистой прибыли или убытка).

Модель формирования финансовых результатов, представленных в международной отчетности [26, 83], приведена на схеме (рис. 7.16).

К международному отчету о прибылях и убытках дополнительно прилагается информация о составе накладных расходов, косвенно влияющих на оценку инвестиционной привлекательности компании (табл. 7.21).

Таблица 7.21

Состав и структура накладных расходов

Наименование расходов	Структура расходов, %
Расходы на рекламу	32,6
Маркетинговые исследования	8,7
Гарантийное обслуживание	6,2
Затраты на исследования и разработки	14,3
Развитие веб-сайта	4,1
Расходы на техническое обслуживание	5,5
Закупка и хранение производственных запасов	8,2
Оплата услуг агентов и дистрибьюторов	11,3
Управленческие расходы	9,1

Как показали результаты структурного анализа, наибольший удельный вес в общей сумме накладных расходов занимают расходы на рекламу (32,6%). Рекламный бюджет формируется для каждого продукта на каждом рынке, планируется имиджевая реклама для каждого из рынков. Оптимальный рекламный бюджет должен быть пропорционален выручке.

Затраты на исследования и разработки (14,3%) связаны с улучшением качества продукции, влияют на увеличение спроса и обеспечивают повышение конкурентоспособности предприятия. Внедрение научных разработок позитивно отразится на повышении инвестиционной привлекательности компании.

Управленческие расходы в международной отчетности *Global Management Challenge* представляют собой заработную плату управленческого персонала компании. Рост оплаты труда должен быть

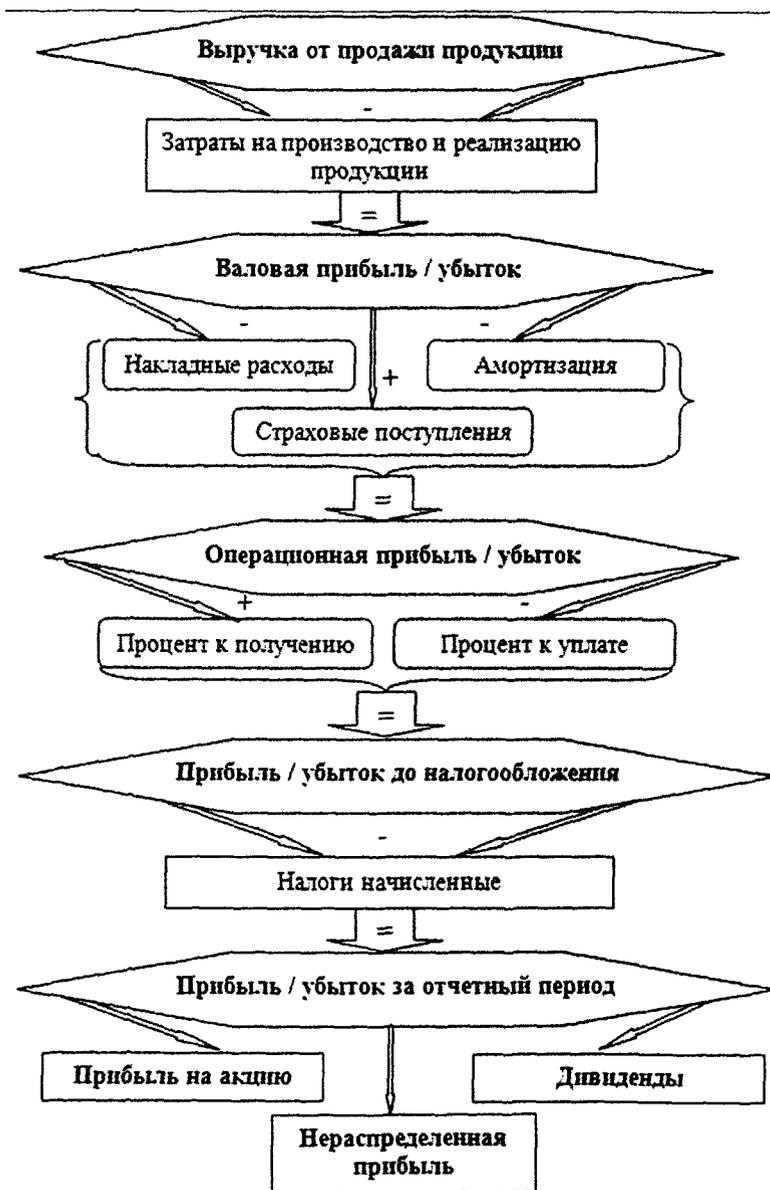


Рис. 7.16. Блок-схема формирования финансовых результатов в проекте *Global Management Challenge*

обоснован эффективностью управления бизнес-процессами в компании, что в первую очередь отразится на росте спроса на продукцию и увеличении объема производства и продаж.

Маркетинговые исследования, как и развитие веб-сайта, направлены на увеличение выручки от продажи. Эта задача реализуется через расширение торговых сетей, с которыми заключаются контракты на продажу продукции, либо путем повышения оплаты услуг агентам и дистрибьюторам.

При планировании расходов на закупку и хранение производственных запасов особое внимание уделяется фактическим остаткам на складах и ценам на сырье (с учетом изменения валютного курса), параметрам располагаемой площади склада, выбору вида контракта по условиям поставки ресурса (мгновенная поставка — СПОТ, поставка через квартал или через два квартала).

Расходы на техническое и гарантийное обслуживание связаны с оценкой степени использования нового и действующего оборудования, количеством фактических остановок на технический осмотр или простой, уровнем износа оборудования. Эффект от технического обслуживания отражается в восстановлении эксплуатационных характеристик оборудования, влияющих на увеличение продолжительности межремонтного пробега оборудования и сокращение длительности ремонтного цикла. Это в свою очередь приводит к увеличению выпуска продукции в единицу времени, росту производительности труда.

Особую роль в международном отчете о прибылях и убытках играет размер прибыли на акцию. Показатель определяется делением суммы прибыли за отчетный период на количество оплаченных акций, т.е. отражает чистую прибыль на обыкновенную акцию, находящуюся в собственности у акционера. Этот показатель характеризует курсовую, или рыночную, стоимость акций; показывает, насколько рыночная стоимость акции отличается от номинальной. Курс акции находится в прямой зависимости от размера, получаемого по ним дивиденда, и в обратной зависимости от уровня банковского процента за кредит. Рост или падение этого показателя на фондовом рынке свидетельствует об удорожании или падении стоимости акций вследствие изменений в экономике, биржевой активности, учетных ставок банков и других факторов.

Эмиссия акций, повышение их рыночной стоимости, постоянный поток дивидендов также влияют на рост инвестиционной привлекательности компании.

Результаты анализа международной финансовой отчетности проекта *Global Management Challenge* позволяют получить объективные

выводы о финансовом состоянии международной компании и создать предпосылки обоснования среднесрочной стратегии ее развития (табл. 7.22).

Таблица 7.22

Структура бухгалтерского баланса за отчетный год, %

Актив баланса	Показатель	Пассив баланса	Показатель
Внеоборотные активы		Собственный капитал	
Стоимость земли	6,3	Акционерный капитал	46,2
Стоимость постройки	11,8	Нераспределенная прибыль	34,6
Стоимость оборудования	34,1		
Итого ВА	52,2	Итого СК	80,8
Оборотные активы		Заемный капитал	
Товарные запасы	0,5		
Полуфабрикаты	0	Долгосрочные обязательства	0
Запасы сырья	7,0	Краткосрочные обязательства	0
Дебиторская задолженность	32,5	Кредиторская задолженность	14,6
Денежные средства	7,8	Задолженность по налогам	4,6
Итого ОА	47,8	Итого ЗК	19,2
Валюта баланса	100	Валюта баланса	100

Так, по данным бухгалтерского баланса (см. табл. 7.22), в структуре оборотных активов компании дебиторская задолженность имеет наибольший удельный вес (32,5%), причем сумма дебиторской задолженности в 2,2 раза превышает сумму кредиторской задолженности. На проблему управления долгами дебиторов указывает период оборота дебиторской задолженности — 210 дней, т.е. платежи от потребителей продукции поступают на счета этой компании не чаще одного раза в год.

Как известно, необоснованный рост дебиторской задолженности, наличие неплатежеспособных (безнадежных) дебиторов могут привести к отвлечению средств из оборота, уменьшению денежных доходов, росту риска непогашения долгов, снижению прибыли. В этих условиях целесообразно разработать способы минимизации рисков в управлении дебиторской задолженностью (рис. 7.17).

В ходе анализа структуры источников финансирования установлены позитивные результаты, характеризующие общую финансовую устойчивость и платежеспособность компании: удельный вес собственного капитала составляет более 80% в валюте баланса, а плечо

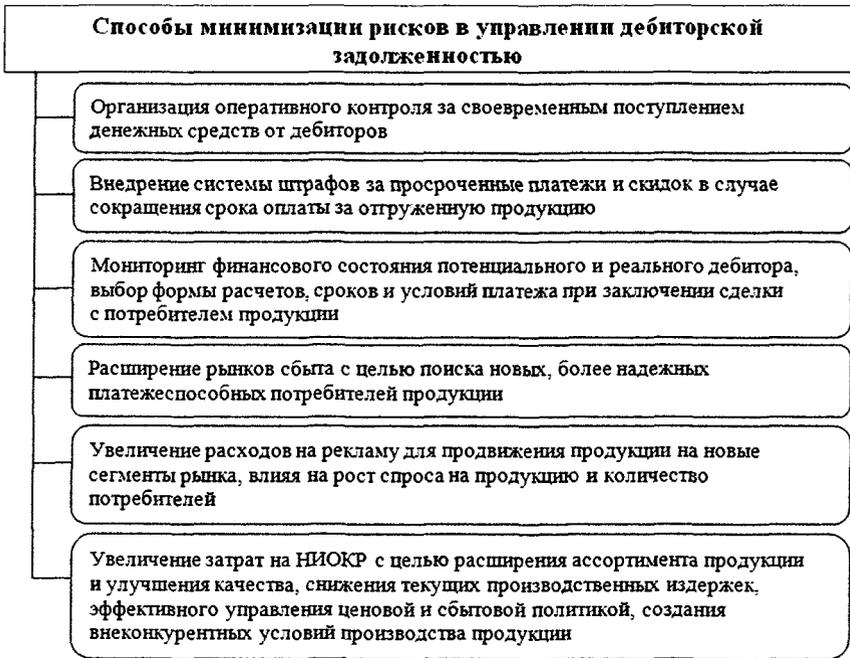


Рис. 7.17. Способы минимизации рисков в управлении дебиторской задолженностью в проекте *Global Management Challenge*

финансового рычага — 0,24 (при норме не более 1). Значение последнего показателя свидетельствует о том, что на один рубль собственного капитала приходится 0,24 руб. заемного капитала. Кроме того, компания имеет сумму собственных оборотных средств для обеспечения финансирования текущей производственной деятельности, сумму чистых активов, превышающих уставный капитал, и сумму ликвидных средств, необходимых для погашения текущих долговых обязательств.

Однако управление финансами следует признать недостаточно эффективным. Во-первых, основная сумма нераспределенной прибыли (2/3 от общей суммы прибыли) отвлечена в долгосрочную дебиторскую задолженность (вместо инвестирования в развитие производства), что снижает уровень инвестиционной привлекательности компании. Во-вторых, имеются неиспользованные резервы денежных средств, вложенных не только в дебиторскую задолженность, но и в материальные и товарные запасы. В этом случае период оборота текущих активов составляет 309 дней, оборачиваемость денеж-

ных средств, вложенных в оборотные активы, — один раз в год. Это указывает на низкую отдачу хозяйственных средств, вложенных в мобильное имущество компании.

По данным отчета о прибылях и убытках отмечается недостаточно эффективное управление складскими товарными запасами: несмотря на высокий уровень складских запасов, их реализация составила лишь 21% от запасов, сформированных на начало периода. С целью ускорения реализации товарных запасов необходимо искать новых потребителей, рекламировать продажи и увеличивать количество агентов, дистрибьюторов и интернет-портов, способных повлиять на продвижение товаров, увеличивая долю внутреннего и внешнего рынка.

Инвестиционную привлекательность компании характеризует уровень деловой активности, который определяется показателями прибыльности или рентабельности.

В процессе анализа финансовых результатов установлен низкий уровень деловой активности компании: рентабельность продаж (частное от деления суммы прибыли за отчетный год к выручке от продажи) составляет 1%; рентабельность имущества (частное от деления суммы прибыли за отчетный год к валюте баланса) — 1,3%; рентабельность собственного капитала (частное от деления суммы прибыли за отчетный год к сумме собственного капитала) — 0,8%. В этом случае эффект финансового рычага будет величиной отрицательной (в соответствии с реальной ставкой рефинансирования), что не позволит получить долгосрочные банковские кредиты на покупку оборудования и развитие бизнеса. Эта ситуация повлияет на снижение уровня производственно-экономического потенциала и инвестиционной привлекательности международной компании. В целях повышения прибыльности компании операционные затраты необходимо снижать, объем производства и продаж — увеличивать. Также следует пересмотреть ассортиментную политику в сторону увеличения производства продукции с более высокой ценой и доходностью.

Следовательно, на первом этапе прогнозирования стратегии развития бизнеса следует решить проблему сбыта, продвижения и продаж, обеспечив условия роста спроса на продукцию. На втором этапе-приступить к увеличению объема производства и продаж за счет использования запасов сырья, увеличения мощности производства (количества оборудования и персонала).

Результаты анализа международной финансовой отчетности в проекте *Global Management Challenge* позволяют предложить следующие основные стратегии развития бизнеса (рис. 7.18).

**Основные стратегии развития
бизнеса в проекте *Global Management Challenge***

Стратегия экономии ресурсов на всех этапах производственно-хозяйственной и финансовой деятельности компании

Стратегия управления денежными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностями с целью сокращения срока оплаты и величины задолженности клиентов, планирования оптимального соотношения между притоком и оттоком денежных средств в расчетах с хозяйственными партнерами

Стратегия развития аутсорсинга — организация внешней закупки полуфабрикатов, комплектующих, готовой продукции с целью экономии затрат, вложенных в собственное производство

Стратегия управления производственными запасами с целью их максимального использования для увеличения объема производства и продаж, сокращения складских расходов

Стратегия маркетинга: анализ движения товарных запасов, учет факторов продвижения и продаж (оценка расходов на рекламу), анализ потребительских симпатий, определение длительности жизненного цикла товаров, оценка факторов роста спроса на продукцию

Стратегия развития производства: увеличение мощности производства (количества оборудования, сырья, персонала), внедрение научных разработок с целью увеличения выработки продукции и экономии производственных издержек

Рис. 7.18. Основные стратегии развития бизнеса
в проекте *Global Management Challenge*

Принцип успеха в стратегическом управлении бизнесом состоит в динамичном увеличении объема производства продукции в условиях роста конкурентных преимуществ и потребительских предпочтений, достижении опережающих темпов роста выручки от продажи продукции в сравнении с ростом операционных затрат. В этом случае уровень рентабельности производства будет увеличиваться, оборачиваемость хозяйственных средств — ускоряться. Рост чистой прибыли приведет к повышению курса акций и стоимости капитала, создаст условия повышения инвестиционной привлекательности международной компании.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Глава 1.

- 1. Бухгалтерский баланс предназначен для оценки:**
 - а) инвестиционной и финансовой деятельности предприятия;
 - б) ликвидности и платежеспособности предприятия;
 - в) операционной деятельности предприятия;
 - г) финансовых результатов деятельности предприятия.

- 2. В бухгалтерском балансе стоимость основных средств отражается по:**
 - а) рыночной стоимости;
 - б) первоначальной балансовой стоимости;
 - в) остаточной стоимости;
 - г) восстановительной балансовой стоимости.

- 3. В отчете о движении денежных средств содержится информация:**
 - а) об экономических ресурсах компании;
 - б) о динамике чистых активов;
 - в) о ликвидности организации;
 - г) об изменении инвестиционной, финансовой и операционной деятельности предприятия.

- 4. Отчет об изменении капитала используется для оценки:**
 - а) рентабельности и платежеспособности предприятия;
 - б) оборачиваемости хозяйственных средств;
 - в) чистых активов предприятия;
 - г) ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

- 5. Оценка динамики финансовых показателей проводится с помощью метода:**
 - а) вертикального анализа;
 - б) горизонтального анализа;
 - в) факторного анализа;
 - г) трендового анализа.

Глава 2.

1. **Одной из основных характеристик имущественного состояния предприятия является:**
 - а) доля собственного капитала в общей сумме источников;
 - б) соотношение внеоборотных и оборотных активов;
 - в) соотношение заемного и собственного капитала;
 - г) соотношение основного капитала и привлеченных средств.

2. **Оборотные средства предприятия относятся к:**
 - а) основным производственным фондам;
 - б) краткосрочным обязательствам;
 - в) чистым активам предприятия;
 - г) мобильным активам предприятия.

3. **Эффективность использования оборотных активов характеризуется:**
 - а) структурой оборотных средств;
 - б) оборачиваемостью оборотных средств;
 - в) средним остатком оборотных средств;
 - г) суммой собственных оборотных средств.

4. **При использовании косвенного метода анализа денежных потоков увеличение величины дебиторской задолженности влияет на:**
 - а) уменьшение суммы чистой прибыли;
 - б) увеличение суммы чистой прибыли;
 - в) уменьшение суммы валовой прибыли;
 - г) увеличение суммы валовой прибыли.

5. **Если выручка от продажи продукции увеличилась на 20%, а средняя величина запасов — на 10%, то:**
 - а) длительность одного оборота запасов снизится;
 - б) длительность одного оборота запасов вырастет;
 - в) длительность одного оборота запасов не изменится;
 - г) длительность одного оборота запасов составит 10 дней.

Глава 3.

1. **Основными характеристиками источников средств предприятия являются:**
 - а) соотношение внеоборотных и оборотных активов;
 - б) соотношение заемных и собственных средств;
 - в) оборачиваемость хозяйственных средств;
 - г) длительность финансового цикла.
2. **Коэффициент автономии характеризует:**
 - а) платежеспособность предприятия;
 - б) рентабельность собственного капитала;
 - в) общую финансовую устойчивость предприятия;
 - г) продолжительность финансового цикла.
3. **Финансовый рычаг используется как характеристика:**
 - а) структуры капитала;
 - б) кредитоспособности;
 - в) текущей ликвидности;
 - г) доходности вложения капитала в имущество предприятия.
4. **Предприятие финансово устойчиво, если:**
 - а) коэффициент рентабельности равен 0,5;
 - б) коэффициент текущей ликвидности равен 2;
 - в) коэффициент маневренности равен 0,1;
 - г) коэффициент автономии равен 0,6
5. **Собственные оборотные средства определяются как:**
 - а) Собственный капитал (–) Оборотные активы;
 - б) Собственный капитал (–) Краткосрочные обязательства;
 - в) Оборотные активы (–) Краткосрочные обязательства;
 - г) Оборотные активы (–) Долгосрочные обязательства.

Глава 4.

1. **Бухгалтерский баланс считается ликвидным, если:**
 - а) внеоборотные активы превышают капитал и резервы;
 - б) краткосрочные долговые обязательства превышают сумму оборотных активов;
 - в) краткосрочные долговые обязательства в два раза меньше суммы текущих активов;
 - г) внеоборотные активы в два раза больше суммы краткосрочные долговые обязательств.

- 2. Платежеспособность характеризует показатель:**
 - а) коэффициент соотношения заемного и собственного капитала;
 - б) рентабельность авансированных средств;
 - в) коэффициент оборачиваемости текущих активов;
 - г) коэффициент покрытия баланса.
- 3. Для оценки платежеспособности предприятия статьи пассива бухгалтерского баланса группируются по:**
 - а) степени ликвидности;
 - б) степени срочности погашения;
 - в) принадлежности капитала;
 - г) степени приоритетности для организации.
- 4. Рост коэффициента абсолютной ликвидности показывает:**
 - а) увеличение запасов;
 - б) увеличение дебиторской задолженности;
 - в) увеличение кредитоспособности;
 - г) увеличение краткосрочных обязательств.
- 5. Чистые активы представляют собой:**
 - а) сумму внеоборотных и оборотных активов;
 - б) разницу между всеми активами предприятия и долгосрочными обязательствами;
 - в) разницу между всеми активами предприятия и долгосрочными и краткосрочными обязательствами;
 - г) разницу между оборотными активами и краткосрочными обязательствами.

Глава 5.

- 1. Целью моделирования показателей рентабельности является:**
 - а) детализация и выявление количественных и качественных факторов;
 - б) выявление динамики показателей рентабельности;
 - в) укрупнение факторной системы;
 - г) построение аддитивных моделей рентабельности.
- 2. Прибыль представляет собой:**
 - а) абсолютный показатель;
 - б) относительный показатель;
 - в) процентную ставку;
 - г) норму амортизации.

3. **Рентабельность активов определяется под влиянием двух факторов:**
 - а) рентабельности продаж и коэффициента деловой активности;
 - б) рентабельности продаж и коэффициента фондоотдачи основных средств;
 - в) рентабельности оборотных активов и коэффициента финансового левериджа;
 - г) рентабельности собственного капитала и нормы прибыли.

4. **В модели Дюпона исследуются факторы, влияющие на:**
 - а) рентабельность затрат;
 - б) рентабельность продаж;
 - в) рентабельность собственного капитала;
 - г) рентабельность активов.

5. **Рост рентабельности продаж продукции при прочих равных условиях приведет к:**
 - а) ускорению оборачиваемости оборотных активов;
 - б) снижению рентабельности активов;
 - в) росту рентабельности активов;
 - г) повышению уровня платежеспособности предприятия.

Глава 6.

1. **В рейтинговой оценке финансовых результатов деятельности предприятия используется метод:**
 - а) цепных подстановок;
 - б) детализации факторов и результатов деятельности по времени и месту;
 - в) структурной группировки;
 - г) расстояний.

2. **Метод начисления амортизации основных средств, имеющий минимальную налоговую нагрузку, является:**
 - а) линейным;
 - б) нелинейным;
 - в) методом списания стоимости основных средств пропорционально объему выпущенной продукции;
 - г) ускоренным.

3. Лизинговые платежи учитываются в составе:

- а) пассива бухгалтерского баланса;
- б) себестоимости товарной продукции;
- в) прибыли от продажи продукции;
- г) прочих операционных расходов.

4. Финансовый лизинг отличается от оперативного лизинга:

- а) включением лизинговых платежей в себестоимость;
- б) выкупом лизингового имущества;
- в) наличием таможенных платежей;
- г) сроком заключения договора.

5. Амортизационные отчисления — это перенесение по частям первоначальной балансовой стоимости основных средств на:

- а) себестоимость произведенной продукции;
- б) прибыль от продажи продукции;
- в) выручку от продажи продукции;
- г) финансовые результаты после уплаты налога на прибыль.

Глава 7.**1. Критический объем продаж определяется как частное от деления:**

- а) общей суммы постоянных затрат к выручке от продажи продукции;
- б) общей суммы постоянных затрат к сумме переменных затрат;
- в) общей суммы постоянных затрат к маргинальному доходу на единицу продукции;
- г) общей суммы постоянных затрат к прибыли от продажи продукции.

2. Запас финансовой прочности отражает уровень:

- а) рентабельности производства;
- б) прибыли производства;
- в) финансовой устойчивости предприятия;
- г) безубыточности производства.

3. В точке безубыточности выполняется условие:

- а) маржинальный доход равен прибыли от продажи;
- б) маржинальный доход равен величине постоянных расходов;
- в) маржинальный доход равен величине переменных расходов;
- г) маржинальный доход равен выручке от продажи продукции.

4. С ростом объема производства продукции:

- а) сумма постоянных расходов возрастает;
- б) сумма постоянных расходов уменьшается;
- в) сумма постоянных расходов остается без изменения;
- г) сумма постоянных и переменных расходов повышается.

5. Понятие «порог рентабельности» отражает:

- а) чистый доход предприятия, необходимый для расширенного воспроизводства;
- б) выручку от продажи, при которой предприятие не имеет ни убытков, ни прибыли;
- в) минимально необходимую сумму выручки для возмещения постоянных затрат на производство продукции;
- г) соотношение прибыли от продажи к выручке от продажи.

Ответы на тесты

№ вопроса	Глава 1	Глава 2	Глава 3	Глава 4	Глава 5	Глава 6	Глава 7
1	Б	Б	Б	В	А	Г	В
2	В	Г	В	Г	А	Г	Г
3	Г	Б	А	Б	А	Б	Б
4	В	А	Г	В	В	Б	В
5	Б	А	В	В	В	А	А

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Аванс — денежные средства, выдаваемые в счет будущего установленного платежа.

Агрегирование — соединение отдельных единиц или данных в единый показатель; при составлении прогнозного баланса — операция сложения отдельных балансовых статей.

Активы (*Assets*) — статьи баланса, отражающие состав и размещение хозяйственных средств предприятия (основного и оборотного капитала) в денежной оценке на определенную дату.

Амортизация (*Depreciation*) — процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их износа на производимый с их помощью продукт.

Амортизационная политика (*Depreciation policy*) — политика предприятия, предусматривающая выбор метода начисления амортизации долгосрочных активов с целью формирования собственных инвестиционных ресурсов для экономического возмещения физического и морального износа объектов основных средств.

Анализ — метод исследования, заключающийся в рассмотрении отдельных сторон, свойств, составных частей предмета анализа.

Анализ безубыточности (*Break-even point*) — анализ, основанный на зависимости между доходами, издержками и прибылью, позволяющий определить точку безубыточности.

Акционерное общество (*Stock company*) — организационно-правовая форма коммерческой организации, уставный капитал которой формируется путем выпуска акций; признается юридическим лицом и отвечает по обязательствам в пределах принадлежащего ему имущества.

Акция (*Shares, Stock*) — ценная бумага, удостоверяющая внесение вклада в уставный капитал акционерного общества. Дает ее владельцу право на получение части прибыли в форме дивиденда и участие в управлении делами акционерного общества.

Акционерный капитал (*Share capital*) — общая сумма обыкновенных акций. Характеризует стоимость акций компании по номиналу или в эквивалентной оценке, но не по той цене, по которой они котируются на фондовой бирже. В балансе составляет часть структуры капитала компании.

Аннуитет — равномерные платежи или поступления денежных средств через одинаковые периоды времени по одинаковой ставке процента.

Аренда (*Lease*) — предоставление имущества, земельной площади, помещений и т.п. во временное пользование за плату. Аренда не влечет за собой изменения права собственности.

Арендная плата — вознаграждение, взимаемое арендодателем с арендатора за сданное во временное пользование имущество, помещение или землю. Величина арендной платы включает амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества и часть дохода от использования имущества, устанавливаемую на договорной основе, но, как правило, не ниже банковского процента.

Акциз — косвенный налог, взимаемый с отдельных товаров в силу их высокой доходности (табачная продукция, нефтепродукты) и монополии государства на их производство (алкогольные напитки).

База распределения косвенных расходов — показатель, пропорционально которому косвенные расходы распределяются по носителям затрат.

Бухгалтерская отчетность — единая система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение экономического субъекта и результаты его хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по результатам отчетного периода и по состоянию на отчетную дату по установленным формам.

Бухгалтерский баланс (*Balancesheet*) — форма бухгалтерской отчетности, отражающая состояние хозяйственных средств предприятия и их источников в денежной оценке на определенную дату. Состоит из двух частей — актива и пассива, итоги которых должны быть равны.

Бухгалтерский управленческий учет — вид деятельности в рамках одной организации, который обеспечивает ее управленческий персонал информацией для планирования, управления и контроля за деятельностью организации. В основе информационной базы управленческого учета — данные об издержках предприятия.

Банкротство (*Bankruptcy*) — процесс признания предприятия-должника неплатежеспособным.

Безнадежные долги — величина счетов к получению, которые никогда не будут инкассированы (оплачены).

Бюджет (*Budget*), смета — количественный план в денежном выражении, в том числе финансовый план образования и использования денежных фондов предприятия, роспись денежных доходов и расходов предприятия на определенный период.

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны на определенную дату.

Вексель — платежный документ, ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении коммерческого кредита, обслуживающего движение товаров; письменное долговое обязательство подписавшего его лица уплатить указанную сумму денег к определенному сроку.

Воспроизводство — непрерывно возобновляемый процесс производства, сопровождаемый кругооборотом капитала.

Гарантийное обязательство, или поручительство — форма обеспечения банковской ссуды.

Генеральный (общий) бюджет (смета) — финансовый документ, охватывающий всю деятельность предприятия.

Гиринг (*Gearing*) — показатель, характеризующий структуру капитала; определяется отношением долгосрочных займов и привилегированных акций к фондам акционеров (оплаченный акционерами капитал плюс резервы).

Государственное регулирование — законодательно оформленная система внешнего воздействия на предприятие.

Государственный внутренний долг — гарантированные государственной собственностью долговые обязательства государства перед внутренними кредиторами.

Дебиторская задолженность (*Debtors*) — сумма счетов к получению; форма временного отвлечения средств из оборота предприятия, возникшего в результате поставки товаров, работ или услуг в кредит.

Денежный поток (*Cashflow*) — оборот денег, непрерывно происходящий во времени в форме денежных платежей и расчетов. Разница между притоком и оттоком денежных средств составляет чистый денежный поток, который может быть положительным и отрицательным.

Депозит (*Deposit*) — вклады в банках, сберегательных кассах; ценные бумаги, переданные на хранение в кредитные учреждения.

Дивиденд (*Dividends*), дивидендный доход — часть прибыли акционерного общества, ежегодно (или с другой периодичностью) распределяемая между акционерами в соответствии с количеством и видом акций, находящихся в их владении.

Дивидендная политика (*Dividendpolicy*) — политика распределения чистой прибыли акционерного общества, определяющая соотношение выплачиваемой в виде дивидендов и капитализируемой ее

части; может предусматривать выплату дивидендов на акцию в стабильном размере, постоянно растущем размере и т.д.

Директ-костинг (*Direktcost*) — метод калькулирования неполной себестоимости, при котором в себестоимость включаются лишь переменные издержки.

Дисконтирование (*Discounting*) — метод приведения будущей стоимости денег к их стоимости в текущем периоде (к настоящей стоимости денег).

Дисконтная ставка (*Discountrate*) — ставка процента, по которой будущая стоимость денег приводится к настоящей их стоимости, т.е. по которой осуществляется процесс дисконтирования.

Добавленная стоимость (*Valueadded*) — оборот и прочие доходы от основной деятельности за вычетом приобретенных товаров и услуг. Представляет богатство, созданное предприятием, называется чистым выпуском.

Доходность продукции — сравнительная величина, характеризующая отношение полученного дохода к базовому показателю.

Доход (*Income*) — увеличение экономических выгод компании за отчетный период, которое выражается в увеличении активов или уменьшении обязательств, результатом чего является увеличение капитала.

Доход от продажи капитального имущества (*Capitalgains*) — прибыль, получаемая от продажи акций или других активов по цене, превышающей покупную стоимость.

Долгосрочные активы — материальные и нематериальные активы, финансовые вложения предприятия с периодом использования более одного года.

Долгосрочные пассивы (*Long-termliabilities*) — все виды заемных средств со сроком погашения основной суммы долга свыше одного года.

Долгосрочные финансовые вложения — финансовые вложения (на срок свыше одного года) в уставные капиталы других предприятий, в совместную деятельность организаций, предоставленные другим организациям займы.

Запасы (*Stoks*) — активы, находящиеся в производственно-коммерческом процессе в виде сырья, материалов, комплектующих, готовой продукции, затрат в незавершенное производство, товаров для продажи.

Запас финансовой прочности — объем произведенной продукции, обеспечивающий определенную устойчивость финансового по-

ложения; равен разности между фактическим (планируемым) объемом производства и точкой окупаемости. Показывает возможность снижения объема продаж до критического объема (точки безубыточности) без ущерба для производственной деятельности предприятия. Любое увеличение объема продаж выше точки окупаемости приносит прибыль.

Заемный капитал (*Debtcapital*) — капитал банков и других организаций, используемый предприятиями в денежном обороте на условиях кредитного договора (сумма краткосрочных и долгосрочных пассивов баланса).

Залог (*Collate*) — способ обеспечения исполнения обязательств, в том числе договора займа.

Затраты (*Cost*) — расходы, которые несет предприятие в процессе осуществления своей деятельности. Выделяют затраты долгосрочные (связанные с осуществлением капитальных вложений, приобретением долгосрочных финансовых активов и т.п.) и текущие (представляющие собой издержки производства, издержки обращения, а также включаемые в их состав налоговые платежи). В свою очередь, в составе текущих затрат выделяют постоянные и переменные затраты.

Инвестиции (*Investment*) — движимое и недвижимое имущество, интеллектуальные ценности, права пользования землей и другими ресурсами. Это также затраты денежных средств на воспроизводство капитала, на его поддержание и расширение. Инвестиции делятся на чистые и трансфертные. Чистые инвестиции — это вложения капитала, направленные на расширение и модернизацию основных фондов. Трансфертные инвестиции — затраты денежных средств, ведущие лишь к смене собственника. К ним относятся: покупка акций, или мэрджер (поглощение одной фирмы другой фирмой).

Инвестиционный налоговый кредит — отсрочка налогового платежа, предоставляемая в целях стимулирования инвестиционной активности и обновления основных средств предприятиями на основании кредитного соглашения с налоговыми органами.

Инвестиционные фонды — финансовые институты, участники рынка ценных бумаг, осуществляющие эмиссию собственных акций и инвестиции в ценные бумаги других эмитентов, торговлю ценными бумагами, владеющие инвестиционными ценными бумагами.

Инжиниринг — технические услуги по подготовке и обеспечению процесса производства продукции (консультации, экспертиза проектов, техническое обучение, передача технической информации).

Инфляция (*Inflation*) — обесценение бумажных денег и безналичных денежных средств. Представляет переполнение каналов денежного обращения относительно товарной массы, что проявляется в росте цен.

Ипотека (*Mortgage*) — залог земли и недвижимого имущества (предприятия, строения, здания, сооружения и иных объектов) в обеспечение обязательств.

Ипотечный кредит — кредит под залог недвижимости.

Калькуляция (*Cost*) — исчисление себестоимости единицы продукции (работы, услуги).

Капитальные вложения (*Capitalinvestment*) — инвестиции (долгосрочные затраты) в воспроизводство основных фондов. Осуществляются в форме нового строительства, расширения, реконструкции, технического перевооружения.

Качество дебиторской задолженности — вероятность ее получения в полной сумме. Показателями этой вероятности являются срок образования задолженности, удельный вес просроченной задолженности в общей ее сумме.

Краткосрочные финансовые вложения — финансовые вложения (на срок до одного года) в высоколиквидные ценные бумаги, в том числе краткосрочные казначейские обязательства государства, облигации, акции, депозитные сертификаты; временная финансовая помощь другим предприятиям.

Кредиторы (*Creditors*) — финансовые институты, банки, поставщики товаров и услуг, перед которыми возникла задолженность. Они показываются в балансе как счета к оплате.

Кредит (*Credit*) — предоставление денег или товаров в долг на срок на условиях возвратности и с уплатой процента.

Кредитный процент — сумма, уплачиваемая заемщиком кредитором за пользование заемными средствами в соответствии с установленной ставкой процента.

Коммерческий кредит — товарная форма кредита, возникающая при отсрочке платежа; долговое обязательство, оформленное векселем.

Кредиторская задолженность (*Gurrentliabilities*) — задолженность, возникающая при расчетах с поставщиками и другими кредиторами; временное использование в денежном обороте средств кредиторов.

Кредитный риск — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору, т.е. риск невозврата кредита.

Кризис платежеспособности — взаимные неплатежи предприятий, вызванные дефицитом наличной или безналичной денежной массы.

Консолидированная финансовая отчетность — финансовая отчетность группы компаний, составленная как финансовая отчетность единой компании.

Коэффициент автономии — показатель общей финансовой устойчивости предприятия; определяется как частное от деления суммы собственного капитала на сумму всех источников финансирования. Чем больше размер этого коэффициента, тем выше финансовая устойчивость предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности (*Currentratio*) — показатель ликвидности оборотных (текущих) активов предприятия, исчисляемый как частное от деления суммы оборотных активов к сумме текущих краткосрочных пассивов.

Коэффициент абсолютной ликвидности — показывает сумму покрытия краткосрочных долговых обязательств денежными средствами и финансовыми вложениями.

Коэффициент критической (быстрой) ликвидности — показывает сумму покрытия краткосрочных долговых обязательств денежными средствами, финансовыми вложениями и дебиторской задолженностью.

Курс акции — цена, по которой акция покупается и продается; сравнительная величина дохода по акции и гарантированного дохода.

Ликвидность (*Liquidity*) — способность предприятия быстро погашать свою задолженность; характеризует готовность и скорость, с которой оборотные средства могут быть превращены в денежные в результате их реализации.

Ликвидность дебиторской задолженности — скорость, с которой она будет превращена в денежные средства; ликвидность зависит от уровня оборачиваемости.

Лизинг (*Leasing*) — особая форма кредитования покупки основных средств; предполагает выкуп имущества лизингополучателем и выплату лизинговых платежей лизингодателю.

ЛИФО — метод бухгалтерского учета товарно-материальных ценностей по цене последней поставки. В настоящий момент метод применяется только в налоговом учете.

Маржинальная прибыль — разность между выручкой от продажи продукции и переменными издержками; отличается от суммы прибыли от продажи на величину постоянных издержек.

Метод линейной амортизации — равномерное начисление амортизации на долгосрочные активы в соответствии с нормами амортизационных отчислений и классификацией основных средств в зависимости от срока их использования. Сумма амортизации определяется ежемесячно как произведение первоначальной стоимости основного средства и нормы амортизации.

Метод нелинейной амортизации — определение суммы амортизации как произведения остаточной стоимости основного средства и нормы амортизации.

Метод ускоренной амортизации — начисление амортизации по повышенным нормам с целью ускорения списания стоимости объектов основных средств на текущие расходы (используется в лизинге).

Накопление — способ возрастания капитала в результате выгодных инвестиций.

Налог (Tax) — обязательный взнос в бюджет, осуществляемый плательщиками налога в соответствии с законодательными актами.

Нематериальные активы — ценности, не являющиеся физическими объектами, но имеющие стоимостную оценку (патенты, товарные знаки, ноу-хау и т.п.), находящиеся в распоряжении предприятия, обеспечивающие получение дохода.

Неустойка — сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или некачественного исполнения обязательств.

Нормирование — процесс научнообоснованного расчета оптимальных норм и нормативов, направленный на обеспечение эффективного использования производственных ресурсов.

Нормирование оборотных средств — способ установления минимальной расчетной суммы денежных средств, постоянно необходимых предприятию для организации предпринимательской деятельности.

Номинальная ставка процента — ставка процента, устанавливаемая без учета изменения покупательной способности денег в связи с инфляцией.

Ноу-хау — совокупность технических, технологических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации того или иного производства, но незапатентованных.

Облигация (Debentures) — ценная бумага, приносящая доход в виде фиксированного процента от ее номинальной стоимости; долговое обязательство предприятия-эмитента с гарантированным

доходом. В случае ликвидации компании держатели облигаций получают свои деньги прежде, чем обычные акционеры.

Объект финансового анализа — субъект хозяйствования (предприятие, фирма, концерн, банк, организация и др.), а также конкретные финансово-экономические показатели (ликвидность, рентабельность и др.).

Общий капитал (вложенный капитал) — общая сумма хозяйственных средств предприятия на определенную дату, равная итогу (валюте) баланса.

Основной капитал (*Fixedassets*) — вложения средств с долговременными целями в недвижимость, интеллектуальную собственность, строительство, совместные предприятия и другие внеоборотные активы (итог раздела I актива баланса).

Оборот (*Turnover*) — общий объем продаж за определенный период времени, например год.

Оборотные активы (*Currentassets*) — средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, которые совершают непрерывный кругооборот в процессе хозяйственной деятельности предприятий, или оборотный капитал (итог раздела II актива баланса).

Оборотные производственные фонды — средства, авансированные в производственные запасы (сырье, материалы, топливо), остатки незавершенного производства, расходы будущих периодов и другие элементы, которые потребляются в процессе производства. Средства, вложенные в готовую товарную продукцию, а также находящиеся в денежной форме и в расчетах, относятся к фондам обращения.

Оборот оборотных средств — период трансформации денежных средств из одной формы в другую. Характеризует продолжительность перехода оборотных средств из сферы производства в виде ресурсов в сферу обращения в виде готовой продукции, которая по мере реализации трансформируется в денежные средства.

Оборачиваемость активов (*Assetturnover*) — относительный показатель эффективности использования оборотных средств, основу которого составляет фактор времени. Рассчитывается как частное от деления выручки от продажи на средний остаток оборотных средств; показывает количество оборотов, которые совершили оборотные средства за анализируемый период.

Оценка в экономическом анализе — представление субъекта анализа о количественных и качественных характеристиках рассматриваемого предмета.

Операционный цикл — период времени между моментом приобретения материальных ценностей и моментом отгрузки готовой продукции ее покупателям; характеризует время, в течение которого денежные средства вложены в запасы и дебиторскую задолженность.

Обновление фондов — процесс выбытия и замены фондов на прежней или принципиально новой технической и технологической основе.

Обеспечение кредита — товарно-материальные ценности, недвижимость, ценные бумаги, затраты производства и предстоящий выпуск продукции, служащие для кредитора залогом полного и своевременного возврата должником полученной ссуды и уплаты процентов.

Отложенные налоговые обязательства — суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах в отношении налогооблагаемых временных разниц.

Пассивы (*Liabilities*) — статьи баланса, характеризующие источники образования хозяйственных средств, т.е. обязательства перед государством, акционерами, поставщиками, банками и т.п.

Переменные издержки (*Variable expenses*) — затраты на производство продукции, которые меняются пропорционально объему производства.

Постоянные издержки (*Fixed expenses*) — затраты на производство продукции, величина которых не зависит от изменения объема производства.

Платежеспособность — способность (готовность) предприятия погашать все свои платежные обязательства при наступлении сроков платежа.

Переоценка фондов — изменение стоимостной оценки фондов под влиянием ценовых и иных факторов, определяющих условия воспроизводства.

Прекращение капитала — прекращение финансирования в одной сфере деятельности и открытие финансирования новых сфер деятельности.

Период окупаемости (*Payback period (PP)*) — показатель эффективности инвестиций, характеризующий срок, в течение которого они полностью окупаются. Рассчитывается делением общей суммы инвестиций на среднегодовой денежный поток, приведенный к настоящей стоимости.

Предпринимательская деятельность — инициативная, самостоятельная деятельность хозяйствующего субъекта, ориентированная на потребности рынка, целью которой является получение прибыли.

Планирование — процесс, обеспечивающий сбалансированное взаимодействие отдельных видов ресурсов в рамках выбранного объекта управления, устанавливающий пропорции и темпы роста.

Порог рентабельности — объем реализации, при котором прибыль равна нулю, т.е. сумма доходов равна сумме расходов (это точка окупаемости (безубыточности)).

Плечо финансового рычага — отношение заемного капитала к собственному.

Прибыль — финансовый результат от всех видов деятельности предприятия. Прибылью для российских организаций признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.

Прибыль EBITDA (сокр. от англ. *Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) — аналитический показатель, равный сумме прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений.

Прибыльность (Return) — сравнительный показатель, характеризующий долю прибыли в одном из стоимостных оценочных показателей. Этот же показатель, выраженный в процентах, представляет собой уровень рентабельности.

Прибыльность инвестиций (Returnoninvestment (ROI)) — показатель, характеризующий отношение годовой суммы чистой прибыли к объему инвестиций; показывает роль прибыли в формировании общей доходности инвестиций.

Прибыльность капитала (Returnoncapital (ROC)) — показатель, характеризующий отношение суммы чистой прибыли в определенном периоде к средней стоимости собственного капитала в этом же периоде.

Процент (Interest) — плата, которую уплачивает заемщик кредитору за пользование ссудой. Размер процента зависит от вида кредита, его срока, своевременности погашения полученных ссуд.

Расчеты — безналичная форма денежного оборота.

Реальная ставка процента (Realinterestrate) — ставка процента, устанавливаемая с учетом изменения покупательной способности денег в связи с инфляцией.

Резервный капитал (Reservecapital) — зарезервированная часть собственного капитала предприятия, используемая на цели покрытия убытков от хозяйственной деятельности, погашения облигаций и выкуп акций акционерного общества при отсутствии иных средств.

Резервы роста прибыли — количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема производства и продажи

продукции, снижения производственных издержек, совершенствования структуры продукции и др.

Реинвестирование (*Reinvestment*) — перемещение капитала из одних активов в другие, более эффективные.

Реинвестированная прибыль (*Retainedprofit*) — прибыль, полученная компанией после уплаты налогов, процентов и дивидендов.

Рейтинг (*Rating*) — присвоение определенного номера в упорядоченном ряду показателей, характеризующих финансовое состояние и финансовые результаты деятельности предприятий.

Релевантные затраты — затраты, принимаемые во внимание при выборе оптимального управленческого решения.

Рентабельность затрат — отношение суммы прибыли от продажи продукции к полной себестоимости.

Рентабельность собственного капитала — отношение суммы чистой (нераспределенной) прибыли к сумме источников собственных средств (итог III раздела пассива баланса).

Реновация (*Renovation*) — процесс замещения физически и морально изношенных производственных основных фондов новыми их видами.

Ремонтный фонд — целевой источник финансирования простого воспроизводства основных средств.

Ремитирование — способ погашения задолженности с помощью римессы.

Римесса — платежный документ (тратта, чек, денежный перевод), пересылаемый должником своему кредитору в погашение задолженности.

Риск инфляции (*Riskinvestment*) — риск, связанный с обесцениванием дохода от инвестиций в связи с инфляцией. При прогнозируемом значении этого риска инвестор может требовать дополнительный доход в виде инвестиционной премии.

Риск ликвидности (*Liguidityrisk*) — особая форма риска, связанная с низкой ликвидностью объектов инвестирования или с высоким периодом инвестиционного процесса. При наличии такого риска инвестор может требовать дополнительный доход в виде премии за ликвидность.

Рисковый капитал (*Venturecapital*) — особая форма вложения капитала в объекты инвестирования с высоким уровнем риска в расчете на быстрое получение высокой нормы дохода. Компании — объекты такого инвестирования — называются «венчурными» (рисковыми).

Риск потери капитала (*Riskofcapitalloss*) — самый высокий уровень риска, называемый «катастрофическим», критерием которого

выступает возможность потери всех собственных активов в результате банкротства.

Риск потери прибыли (*Riskofprofitloss*) — уровень риска, называемый «допустимым», критерием которого выступает возможность потери ожидаемой чистой прибыли.

Риск производственный (бизнес-риск) — риск, в большей степени обусловленный отраслевыми особенностями бизнеса, т.е. структурой активов, в которые фирма решила вложить свой капитал. Чем выше доля условно-постоянных расходов в общей их сумме, тем выше производственный риск.

Риск финансовый (*Riskoffinance loss*) — риск, обусловленный структурой источников капитала предприятия. Чем выше доля заемного капитала в общей сумме источников, тем выше финансовый риск.

Роялти — плата за использование или предоставление разрешения на использование прав интеллектуальной (в том числе промышленной) собственности с целью получения дохода.

Рынок капиталов — механизм управления потоками денежных ресурсов, платежных средств, приносящий доход и объединяющий эмитентов и инвесторов.

Самокупаемость — метод финансирования, обеспечивающий возмещение текущих затрат за счет полученных доходов.

Самофинансирование (*Self-finance*) — финансирование воспроизводства предприятия за счет собственных доходов от продажи продукции (работ, услуг).

Санация (*Sanation*) предприятия — совокупность мер по оздоровлению финансового состояния предприятия и предотвращению банкротства.

Себестоимость (*Primecosts*) — денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг.

Собственный капитал (*Ownerscapital*) — собственные финансовые ресурсы предприятия, сформированные за счет первоначального капитала, предоставленного собственником, прочих взносов юридических и физических лиц, резервов, накопленных предприятием. Направляется на обеспечение потребности в основных и оборотных средствах предприятия.

Содержание финансового анализа — глубокое и всестороннее изучение финансового положения предприятия и факторов его формирования — прибыли, реализации продукции, ее себестоимости и других показателей, взаимосвязанных с ними.

Структура капитала (*Capitalstructure*) — удельный вес (доля) отдельных элементов капитала в общей его сумме.

Сальдо (синоним: остаток) — разность между денежными поступлениями и расходами за определенный промежуток времени. Содержание сальдо зависит от назначения счета, например сальдо счета кассы — остаток наличных денег в кассе предприятия.

Скидки — уменьшение цен на товары. Различают скидки бонусные, сезонные, специальные и пр.

Скидки бонусные — предоставляют постоянным покупателям, если они за определенный период приобретают обусловленное количество товаров.

Сезонные скидки — уменьшение цен для потребителей, совершающих внесезонные покупки товаров или услуг.

Скидки специальные — для покупателей, в которых фирма особенно заинтересована.

Скидки за количество закупленного товара — уменьшение цены для покупателей, приобретающих большое количество товара.

Скидки за платеж наличными — уменьшение цены для покупателей, которые оперативно оплачивают счета.

Собственные оборотные средства — сумма превышения текущих активов над текущими пассивами.

Спрос (*Demand*) — количество товаров и услуг, которое потребители захотят приобрести по определенной цене. Платежеспособная потребность покупателей, т.е. обеспеченная деньгами часть потребностей покупателя в товарах, услугах, реализуемых в товарной форме, называется эффективным спросом.

Срок амортизации — период, в течение которого предусмотрен полный физический и моральный износ долгосрочных активов.

Ссуда — предоставление денег взаймы за определенную плату.

Ссудный процент — получаемая кредитором от заемщика плата за использование денежной ссуды.

Страхование (*Insurance*) — система экономических отношений, включающая образование специального фонда средств и его использование для преодоления и возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями путем выплаты страхового возмещения и страховых сумм. Осуществляется путем заключения договора, при котором страховщик принимает на себя обязательство возместить страхователю в пределах страховой суммы убытки, произошедшие вследствие наступления события, предусмотренного договором страхования.

Тендер (*Tender*) — разновидность торгов, в том числе международных, объектом которых являются поставка оборудования, материально-технических ресурсов, подряды на строительство объектов и другие.

Торговая наценка — часть розничной цены товара, обеспечивающая возмещение текущих затрат и получение прибыли розничными торговыми предприятиями.

Товарная марка — имя, знак, символ или их сочетание, которые обозначают продукцию или услуги, предлагаемые потребителю.

Точка безубыточности (*Break-evenpoint*), окупаемости — объем реализации, при котором выручка от продажи равна ее полной себестоимости, т.е. обеспечивается нулевой финансовый результат (уже нет убытков, но нет еще и прибыли).

Трастовые операции — доверительные операции, связанные с управлением имуществом и ценными бумагами юридических и физических лиц по доверенности.

Трансфертная цена (*Transferprice*), трансфертное ценообразование — в международной практике ценообразование между взаимозависимыми или родственными компаниями. Организация признается взаимозависимой, если находится в частичной собственности другой компании, т.е. когда одной организации принадлежит не менее 20% уставного капитала или акций другой фирмы.

Уставный капитал (*Equitycapital*) — капитал, характеризующий первоначальную сумму собственного капитала, направленную на создание предприятия и начало хозяйственной деятельности.

Учетная политика — принципы, процедуры, правила ведения бухгалтерского учета, принятые компанией для обобщения фактов хозяйственной деятельности, подготовки и представления бухгалтерской финансовой отчетности.

Финансы (*Finance*) предприятия — система денежных отношений, посредством которых осуществляются формирование, распределение, использование денежных фондов и денежных средств. Финансы возникают с появлением денег.

Финансовая деятельность — деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств компании.

Финансовая система — совокупность финансовых учреждений (банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и пр.), а также совокупность денежных отношений, функционирующих в государстве.

Финансовый механизм — система действия финансовых рычагов, осуществляющих организацию, планирование, стимулирование, использование финансовых ресурсов. В структуру финансового механизма входят: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное, информационное обеспечение.

Финансовые методы — способ воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс. К финансовым методам относятся: планирование, кредитование, инвестирование, страхование и пр. Действие методов проявляется в образовании и использовании денежных фондов.

Финансовый рычаг — прием действия финансового метода. К финансовым рычагам относятся: прибыль, амортизация, дивиденды, процентные ставки, курсы ценных бумаг и валют, различные виды и формы кредитов.

Финансовая отчетность компании — система данных об имущественном и финансовом положении, финансовых результатах деятельности; совокупность документов, содержащих информацию о финансовых показателях.

Финансовая информация — система финансовых показателей, предназначенная для принятия решения и рассчитанная на конкретных пользователей.

Финансовая отчетность компании — система данных об имущественном и финансовом положении, финансовых результатах ее деятельности; совокупность документов, содержащих информацию о финансовых показателях.

Финансовая стратегия — комплекс мероприятий, направленных на достижение перспективных финансовых целей.

Финансовая смета (*Financialbudget*) — финансовый документ, содержащий информацию об образовании и расходовании денежных средств в соответствии с их целевым назначением.

Финансовое планирование — планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств.

Финансовые концепции — система взглядов на финансовую и денежно-кредитную политику.

Финансовый цикл — время между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей (дебиторов).

Финансовая устойчивость (*Financialstability*) — финансовая независимость, способность маневрировать собственными средствами, достаточность и финансовая обеспеченность собственным оборотным капиталом текущей хозяйственной деятельности.

ФИФО — метод бухгалтерского учета товарно-материальных ценностей по цене первой поставки.

Фонд накопления — целевой источник финансирования расширенного воспроизводства.

Фонд оплаты труда — целевой источник финансирования затрат на оплату труда, выплату премий, вознаграждений, относимых на себестоимость.

Фонды денежных средств — объединение финансовых ресурсов для последующего целевого использования.

Чистая прибыль (*Netincome*) — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, экономических санкций и других платежей в бюджет. Предприятие самостоятельно определяет направления использования чистой прибыли.

Чистые активы (*Netasset*) — сумма превышения стоимости всех активов над суммой долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия; иначе, стоимость имущества, сформированного за счет собственного капитала.

Чистая приведенная (дисконтированная) стоимость — дисконтированная стоимость, уменьшенная на сумму первоначальных инвестиционных затрат.

Эмиссионная деятельность — деятельность, связанная с организацией обращения и изъятием из обращения ценных бумаг.

Эмиссионный доход (*Sharepremium*) — дополнительная оплата, получаемая при продаже акций, когда их цена превышает номинал.

Экономический анализ (*Economicanalysis*) — наука, изучающая результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений на основе показателей плана, учета, отчетности и других источников информации.

Экономический рост (*Economicgrowth*) — увеличение валового национального продукта (ВНП) в реальных показателях, т.е. в неизменных ценах.

Экономический эффект (*Ekonomiceffect*) — абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в денежной оценке. Он может выражаться в дополнительной сумме продаж, валового или чистого дохода, чистой прибыли, денежного потока и т.п.

Экономическая эффективность (*Ekonomiceffectiveness*) — относительный показатель, характеризующий соотношение между результатами и затратами, произведенными для достижения этих результатов.

Экономический элемент — однородный вид затрат на производство (материальные затраты, затраты на оплату труда и т.п.).

Элементы финансовой отчетности — активы, обязательства, капитал, доходы, расходы компании.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс
на декабрь 20 17 г.

		Коды	
		0710001	
Дата (число, месяц, год)			
Организация	АО «Роспром»	Форма по ОКУД	
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКПО	
Вид экономической деятельности		ИНН	
Организационно-правовая форма/форма собственности		По ОКВЭД	
		по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. (млн руб.)		по ОКЕИ	384 (385)
Местонахождение (адрес)			

Показатель	Код	На 31 декабря	На 31 декабря
		2017 г.	2016 г.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	262	205
Результаты исследований и разработок	1120	—	—
Нематериальные поисковые активы	1130	—	—
Материальные поисковые активы	1140	—	—
Основные средства	1150	15546	11227
Доходные вложения в материальные ценности	1160	—	—
Финансовые вложения	1170	1452	959
Отложенные налоговые активы	1180	—	—
Прочие внеоборотные активы	1190	1524	1128
Итого по разделу I	1100	18784	13519

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	9394	6160
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	4145	2598
Затраты в незавершенном производстве	1212	1996	1207
Готовая продукция и товары для перепродажи	1213	1750	1349
Товары отгруженные	1214	1219	826
Расходы будущих периодов	1215	284	180
Прочие запасы и затраты	1216	—	—
Налог на добавленную стоимость по приобре- тенным ценностям	1220	143	121
Дебиторская задолженность	1230	7032	4683
в том числе: покупатели и заказчики		5822	3709
авансы выданные		761	637
прочие дебиторы		449	337
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	359	236
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	913	598
в том числе:			
Касса		89	63
Расчетные счета		647	416
Валютные счета		—	—
Прочие денежные средства		177	119
Прочие оборотные активы	1260	—	—
Итого по разделу II	1200	17841	11798
БАЛАНС	1600	36625	25317

Форма 0710001 с. 2

Показатель	Код	На	На
		31 декабря 2017 г.	31 декабря 2016 г.
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ^б			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	826	826
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	—	—
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	15004	11753
Резервный капитал	1360	186	186
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4085	1208
Итого по разделу III	1300	20101	13973
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	600	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	—	—
Оценочные обязательства	1430	—	—
Прочие обязательства	1450	—	—
Итого по разделу IV	1400	600	—
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	4200	2600
Кредиторская задолженность	1520	11724	8744
в том числе: поставщики и подрядчики	1521	6132	4529
задолженность перед персоналом организации	1522	1302	1014
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	959	717
задолженность по налогам и сборам	1524	1442	1084
авансы полученные	1525	1611	1189
прочие кредиторы	1529	278	211
Доходы будущих периодов	1530	—	—
Оценочные обязательства	1540	—	—
Прочие обязательства	1550	—	—
Итого по разделу V	1500	15924	11344
БАЛАНС	1700	36625	25317

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья, четвертая) (с изм. и доп. на 01.06.2017). — М.: Эксмо, 2017. — 896 с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая). — М.: Эксмо, 2017. — 1488 с.

3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. ФЗ № 210-ФЗ от 29.06.2015, с изм. от 29.07.2017).

4. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (изм. от 06.12.2011 № 402-ФЗ, ред. от 18.07.2017 № 160-ФЗ).

5. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 30.12.2008 № 296-ФЗ; от 29.06.2015 № 154-ФЗ; от 29.07.2017 № 266-ФЗ).

6. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (ред. от 28.04.2017).

7. Приказ Минфина России от 28.12.2001 № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» (ред. от 24.10.2016).

8. Приказ Минфина России от 28.08.2014 № 84н «Об утверждении порядка определения стоимости чистых активов».

9. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. 05.10.2011 № 124 н; 06.04.2015 № 57 н).

10. Приказ Минфина России от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99» Бухгалтерская отчетность организации» (ред. от 08.11.2010).

11. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 «Учет основных средств»» (ред. от 12.12.2005, с изм. на 16.05.2016).

12. Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» (ред. от 16.05.2016).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Аскеров П.Ф.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 523 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. В.Я. Позднякова. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 617 с.
3. Анализ финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина, О.В. Антонова, М.В. Друцкая [и др.]. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 431 с.
4. Аудит: учебник / Р.П. Булыга, А.К. Андропова [и др.]. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 431 с.
5. *Басовский Л.Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 260 с.
6. *Баффетт У.* Эссе об инвестициях, корпоративных финансах управления компаниями пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 267 с.
7. *Бернстайн Л.А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. И.И. Елисеева. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 624 с.
8. *Бердникова Т.П.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 214 с.
9. *Битюцкий В.Т.* Формула стоимости: оценка стоимости компаний. — М.: Олимп-Бизнес, 2016. — 200 с.
10. *Бовыкан В.И.* Новый менеджмент: управление предприятием на уровне высших стандартов, теория и практика эффективного управления: учебник. — М.: ОАО «Экономика», 2014. — 368 с.
11. *Бороненкова С.А., Мельник М.В.* Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб. пособие. — М.: Форум; ИНФРА-М, 2016. — 334 с.
12. *Блаженкова Н.М.* Финансы: учебник. — Уфа: Первая типография, 2017. — 359 с.
13. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: учебник для вузов / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров [и др.]. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 347 с.
14. *Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Сорокина В.В.* Бухгалтерское дело: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2015. 374 с.
15. *Владимирова Л.П.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка. — М.: Дашков и К, 2009. — 364 с.
16. *Герасимова В.Д.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учеб. пособие. — М.: КноРус, 2017. — 358 с.
17. *Грачев А.В.* Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. — М.: Финпресс, 2014. — 208 с.

18. *Григорьева Т.И.* Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2015. — 486 с.
19. *Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А.* Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. — СПб.: Питер, 2015. — 256с.
20. *Герасимова Е., Редин Д.* Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: учеб. пособие. — М.: Форум; ИНФРА-М, 2017. — 192 с.
21. *Донцова Л.В., Никифорова. Н.А.* Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2015. — 160 с.
22. *Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Комплексный анализ бухгалтерской отчетности: учеб. пособие. — М.: Дело и Сервис, 2014. — 350 с.
23. *Дыбаль С.В.* Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. — СПб.: Техника, 2002. — 216 с.
24. *Дыбаль С.В.* Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Бизнес-пресса, 2009. — 336 с.
25. *Дыбаль С.В.* Финансовый анализ и контроллинг: монография. — СПб.: СПбГЭУ, 2014. — 280 с.
26. *Дыбаль С.В., Дыбаль М.А.* Анализ международной финансовой отчетности в оценке инвестиционной привлекательности компании в системе «Global Manadgement Challenge» // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 1 (66). — С. 62—67.
27. *Дыбаль С.В., Дыбаль М.А.* Ситуационное моделирование стратегических решений в условиях финансовой нестабильности промышленных организаций // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 2 (55). — С. 732—734.
28. *Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э.* Финансовый анализ: учебник. — 3-е изд., перераб. — М.: КноРус, 2016. — 300 с.
29. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: учебник. — М.: «Бухгалтерский учет, 2014. — 352 с.
30. *Ефимова О.В.* Бухгалтерский учет и анализ. Экономический анализ = Account in gand analysis. Economic analysis: учеб. пособие на англ. языке. — М.: Финансовый университет, 2015. — 63 с.
31. *Миллер Ж.* Правила инвестирования Уоррена Баффетта = Warren Buffett's Ground Rules: Words of Wisdom from the Partnership Letters of the World's Greatest Investor. — М.: Альпина Пабlishер, 2017. — 374с.
32. *Жилкина А.Н.* Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 336 с.
33. *Иванова Е.В.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие. — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2016. — 231 с.
34. *Ивашкевич В.Б.* Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 448 с.
35. *Казакова Н.А.* Финансовый анализ: учебник и практикум. — М.: Юрайт, 2015. — 537 с.
36. *Каморджанова Н.А., Карташова И.В.* Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. — СПб.: Питер, 2015. — 476 с.

37. *Kamiński R.* Sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstwa w regulacjach polskich i międzynarodowych. — Poznań: Wydaw. nauk. UAM, 2015. — № 10. — 196 с.
38. *Камышанов П.И.* Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 590 с.
39. *Кирьянова З.В., Седова Е.И.* Анализ финансовой отчетности: учебник. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2014. — 428 с.
40. *Ковалев В.В.* Курс финансового менеджмента: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2015. — 507 с.
41. *Ковалев В.В.* Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2017. — 1103 с.
42. *Ковалев В.В.* Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учеб. — практ. пособие. — М.: Проспект, 2015. — 449 с.
43. *Кондраков Н.П.* Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2017. — 512 с.
44. *Кузнецов Д.В.* Анализ лизинговых операций = Analysis of leasing operations: учеб. пособие. — М.: Финансовый ун-т, 2015. — 95 с.
45. *Леонтьев В.Е., Бочаров В.В., Радковская Н.П.* Корпоративные финансы: учебник. — М.: Юрайт, 2016. — 332 с.
46. *Лейберт Т.Б., Халикова Э.А.* Интеграция бухгалтерского и управленческого учета для целей внутрифирменного управления на предприятии // Аудит и финансовый анализ. — 2015. — № 2. — С. 61—68.
47. *Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 270 с.
48. *Малыхин В.И.* Финансовая математика: учеб. пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: URSS ЛЕНАНД, 2015. — 222 с.
49. *Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э.* Финансовый анализ: учеб. пособие. — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: КноРус, 2016. — 272 с.
50. *Мелкумов Я.С.* Инвестиционный анализ: учеб. пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 176с.
51. *Мельник М.В.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Форум, 2017. — 192 с.
52. *Овчинникова И.В.* Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. — Кемерово: КузГТУ, 2016. — 424 с.
53. *Петров А.М., Басалаева Е.В., Мельникова Л.А.* Учет и анализ: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 507 с.
54. *Пласкова Н.С.* Финансовый анализ деятельности организации: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 367 с.
55. *Пласкова Н.С.* Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 272 с.
56. *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 947 с.
57. *Портер М.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 453 с.

58. *Просветов Г.И.* Финансовый анализ. Задачи и решения: учеб. — практ. пособие. — 2-е изд., перераб. — М.: Альфа-Пресс, 2016. — 304 с.

59. *Ришар Ж.* Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: пер. с франц. / Под ред. Л.П. Белых. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1997. — 375 с.

60. *Рамперсад Х.К.* Индивидуальная сбалансированная система показателей. — М.: Олимп-Бизнес, 2014. — 176 с.

61. *Ромашова И.Б.* Финансовый менеджмент. Основные темы. Деловые игры: учеб. пособие. — 3-е изд. — М.: КноРус, 2016. — 328 с.

62. *Савицкая Г.В.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 608 с.

63. *Скобелева И.П.* Корпоративные финансы: учебник. — СПб.: Изд-во ГУМРФ, 2015. — 594 с.

64. *Скотт М.К.* Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости: пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 432 с.

65. *Скоун Т.* Управленческий учет: пер. с англ. / Под ред. Н. Д. Эриашвили. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1997. — 179 с.

66. Современный словарь иностранных слов. — М.: АСТ-Пресс, 2017. — 416 с.

67. Словарь финансово-экономических терминов — М.: Дашков и К, 2017. — 1168 с.

68. *Сурков И.М.* Финансовый анализ в коммерческих организациях: учеб. пособие. — Воронеж: Научная книга, 2017. — 186 с.

69. *Стоянова Е.С.* Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник. — 6-е изд. — М.: Перспектива, 2010. — 656 с.

71. Финансовый анализ проекта = Financial analysis of a project: учеб. пособие / В.П. Масловский, С.Б. Глоба [и др.]. — Красноярск: Сиб. федерал. ун-т, 2016. — 200 с.

72. Формирование и использование информации бухгалтерского учета для принятия управленческих решений: монография / К.М. Гарифуллин, В.Б. Ивашкевич [и др.]. — М.: РУСАЙНС, 2016. — 126 с.

73. *Хеддервик К.* Финансово-экономический анализ деятельности предприятий: пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.

74. *Хелферт Э.* Техника финансового анализа. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 640 с.

75. *Четыркин Е.М.* Финансовая математика: учебник. — М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2011. — 392 с.

76. *Чумаченко Н.Г.* Учет и анализ в промышленном производстве США. — М.: Финансы, 1971. — 240 с.

77. *Шеремет А.Д.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 372 с.

78. *Шеремет А.Д., Незащев Е.В.* Методика финансового анализа: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 208 с.

79. *Шеремет А.Д., Старовойтова Е.В.* Бухгалтерский учет и анализ: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 432 с.

80. Экономический анализ: учебник / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. — М.: Юрайт, 2017. — 560 с.

81. Международные принципы управленческого учета. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cimaglobal.com/principles>.

82. Statements of Management Accounting — IMA. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www/imanet/org>.

83. Global Management Challenge [Электронный ресурс]. — URL: <http://globalmanager.ru>

Дыбаль Светлана Васильевна
Дыбаль Михаил Александрович
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ:
теория и практика

Учебное пособие

Редактор *С.Б. Слепова*
Корректор *Е.П. Соколова*
Верстка *С.Ю. Родионовой*
Дизайн обложки *О.Н. Ганиной*