

3.3. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Лысенко Д.В., к.э.н., доцент кафедры «Учета, анализа и аудита»

МГУ им. Ломоносова

(Продолжение, начало см. в №2, 2007 г.)

5. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

5.1. Анализ прибыли от основной деятельности

Прибыль и убытки представляют собой финансовые результаты хозяйственной деятельности организации. Прибыль – это важнейший качественный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий рациональность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Значение анализа прибыли и резервов ее роста заключается в следующем. С одной стороны, прибыль представляет собой главный источник доходов федерального и местного бюджетов. С другой стороны, прибыль – основной источник производственного и социального развития предприятий. Поэтому необходимо тщательно анализировать прибыль организации и изыскивать резервы ее увеличения и пути мобилизации (использования) этих резервов.

Основными задачами анализа прибыли являются:

1. Проверка обоснованности плановой величины прибыли. План по прибыли должен быть увязан с объемом реализуемой продукции и ее себестоимостью.
2. Оценка выполнения бизнес-плана по прибыли.
3. Исчисление влияния отдельных факторов на отклонение фактической суммы прибыли от плановой.
4. Выявление резервов дальнейшего роста прибыли и путей мобилизации (использования) этих резервов.

Важнейшими источниками информации для проведения анализа прибыли являются:

- бухгалтерский баланс (Ф. № 1 отчетности);
- отчет о прибылях и убытках (Ф. № 2 отчетности);
- учетный регистр – журнал-ордер №15 по учету прибыли и ее использования;
- финансовый план организации.

Прибыль организации складывается из трех основных элементов:

- 1) прибыль (или убыток) от реализации продукции, работ и услуг;
- 2) прибыль (или убыток) от прочей реализации;
- 3) операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы. Основную часть получаемой прибыли составляет прибыль от реализации продукции, работ, услуг.

В Ф. № 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках» приводятся следующие виды прибыли:

- валовая прибыль определяется как разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции;
- прибыль от продаж рассчитывается как разность между выручкой, себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами;
- прибыль до налогообложения рассчитывается с учетом наличия операционных и внереализационных доходов и расходов;
- чистая прибыль определяется путем вычитания отложенных налоговых активов и текущего налога на прибыль из

суммы прибыли до налогообложения и отложенных налоговых обязательств.

Рассмотрим на примере анализируемой организации, как выполнен план по прибыли (см. табл. 5.1).

Таблица 5.1

ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАН ПО ПРИБЫЛИ

тыс. руб.

Показатели	По плану	Фактически	Отклонения от плана
1. Прибыль от реализации товарной продукции (прибыль от продаж)	+3 174	+3 376	+202
2. Финансовый результат от прочей реализации (убыток)	---	-5	-5
3. Внереализационные прибыли	---	+39	+39
4. Внереализационные убытки	---	-67	-67
5. Итого получено прибыли	+3 174	+3 343	+169

Итак, план по сумме прибыли выполнен на $(3\ 343 / 3\ 174) * 100\% = 105,32\%$. Получена сверхплановая прибыль в сумме 169 тыс. руб., или 5,32% к плану. Основная часть сверхплановой прибыли получена за счет перевыполнения плана по прибыли от реализации товарной продукции. Наличие внереализационной прибыли также увеличило балансовую прибыль. Убытки от прочей реализации и внереализационные убытки уменьшили балансовую прибыль на 72 тыс. руб.

Проанализируем прибыль, получаемую от основной деятельности организации, т.е. прибыль от реализации продукции (работ, услуг). Прибыль эта равняется выручке от реализации продукции в оптовых ценах (без НДС и акцизов) минус полная себестоимость реализованной продукции.

На отклонение фактической суммы прибыли от реализации от плановой суммы оказывают влияние пять основных внутренних факторов:

- 1) изменение объема реализуемой продукции. Этот фактор прямо воздействует на прибыль, т.е. чем больше реализовано продукции, тем больше будет и величина полученной прибыли, и, наоборот (при прочих равных условиях, т.е. при неизменном влиянии других факторов);
- 2) изменение величины производственной себестоимости реализованной продукции. Этот фактор оказывает обратное влияние на прибыль: чем меньше себестоимость, тем больше прибыль, и наоборот (при прочих равных условиях);
- 3) изменение величины расходов на продажу (коммерческих или внепроизводственных расходов), относящихся к реализованной продукции; этот фактор так же как и предыдущий оказывает обратное влияние на прибыль;
- 4) изменение оптовых цен на реализуемую продукцию. Этот фактор прямо воздействует на величину прибыли: чем выше цены на продукцию, тем больше прибыль (при прочих равных условиях);
- 5) изменение структуры реализованной продукции, т.е. удельного веса видов продукции, имеющих различную рентабельность. Если в составе реализованной продукции увеличится удельный вес более рентабельных видов продукции, то сумма полученной прибыли возрастет; если же повышается удельный вес относительно малорентабельных изделий, то величина прибыли снижается.

Исчислим влияние названных факторов на прибыль от реализации продукции на примере анализируемой организации. Для этого составим следующую таблицу, содержащую исходные данные для анализа.

Таблица 5.2

ВЛИЯНИЕ НАЗВАННЫХ ФАКТОРОВ НА ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Показатели	тыс. руб.		
	По плану	По плану на фактически реализованную продукцию	Фактически
1. Производственная себестоимость реализованной продукции	19 398	19 491	19 552
2. Коммерческие (внепроизводственные) расходы, относящиеся к реализованной продукции (расходы на продажу)	154	144	144
3. Итого полная себестоимость реализованной продукции	19 552	19 635	19 696
4. Выручка от реализации в продажных ценах (без НДС и акцизов)	22 726	23 087	23 072
5. Финансовый результат – прибыль (стр.4 – стр.3)	3 174	3 452	3 376

Итак, прибыль от реализации товарной продукции увеличилась по сравнению с планом на сумму: $3\,376 - 3\,174 = +202$ тыс. руб. На это перевыполнение повлияли следующие факторы:

- увеличение против плана объема реализованной продукции. В анализируемой организации план по объему реализации (продаж) продукции выполнен на 101,6%. Умножив плановую прибыль от реализации на процент перевыполнения плана по объему реализации, найдем, какая сумма прибыли получена за счет роста объема реализации продукции: $(3\,174 * 1,6\%) / 100\% = + 50,8$ тыс.руб. Следовательно за счет увеличения объема реализованной продукции прибыль, полученная от реализации, возросла на сумму 50,8 тыс.руб.;
- увеличение против плана производственной себестоимости реализованной продукции снизило прибыль от реализации. Чтобы определить влияние этого фактора, сравним фактическую и плановую себестоимость реализованной продукции, т.е. сравним четвертую графу таблицы с третьей графой по первой строке: $19\,552 - 19\,491 = - 61$ тыс.руб. Этот результат означает, что за счет повышения производственной себестоимости реализованной продукции прибыль снизилась на сумму 61 тыс. руб.;
- коммерческие (внепроизводственные) расходы, так же, как и производственная себестоимость, оказывают обратное влияние на прибыль. Однако в данном примере величина их не изменилась и на прибыль не повлияла. Чтобы установить это, сравним фактическую и плановые величины коммерческих расходов, приходящиеся на фактический объем реализации продукции, т.е. сравним четвертую графу таблицы с третьей графой по второй строке: $144 - 144 = 0$. Этот результат означает, что коммерческие расходы не изменились, и что данный фактор на прибыль не повлиял;
- влияние изменения оптовых цен на прибыль от реализации продукции устанавливаем путем сравнения фактически реализованной продукции в действовавших оптовых ценах (без НДС и акцизов) и фактически реализованной продукции в плановых ценах (без НДС и акцизов). С этой целью сравним четвертую графу таблицы с третьей графой по четвертой строке: $23\,072 - 23\,087 = - 15$ тыс.руб. Этот результат означает, что оптовые цены на реализуемую продукцию понизились на 15 тыс.руб., что сократило прибыль на ту же сумму;
- влияние изменения структуры реализованной продукции на прибыль исчислим сальдовым способом, т.е. как разность между суммой отклонения фактической прибыли от

реализации от плана и суммами влияния всех остальных (уже известных) факторов: $202 - (50,8 - 61 + 0 - 15) = + 227,2$ тыс.руб. Этот результат означает, что сдвиг в структуре (изменение структуры) реализованной продукции в сторону увеличения удельного веса более рентабельных видов продукции увеличил прибыль от реализации на сумму 227,2 тыс. руб.

Общее влияние всех факторов (баланс факторов) составляет: $+ 50,8 - 61 + 0 - 15 + 227,2 = + 202$ тыс. руб.

Таким образом, сверхплановая прибыль от реализации продукции получена в основном за счет сдвига в структуре реализованной продукции в сторону увеличения удельного веса более рентабельных видов изделий, а также за счет увеличения объема реализации продукции. В то же время повышение производственной себестоимости реализованной продукции и снижение оптовых цен на продукцию уменьшили прибыль. Величина коммерческих расходов не изменилась и на прибыль не повлияла. Итак, из пяти факторов два увеличили прибыль, два уменьшили и один на нее не повлиял. В целом же величина прибыли от реализации товарной продукции увеличилась.

Важным является также анализ «качества» прибыли. Качество прибыли представляет собой обобщенную характеристику структуры источников формирования прибыли. При высоком «качестве» прибыли увеличивается объем произведенной продукции, снижается ее себестоимость. При низком же «качестве» прибыли имеет место рост реализационных цен на продукцию в сочетании с отсутствием увеличения объема продукции в натуральных измерителях.

Главным в повышении «качества» прибыли является снижение себестоимости продукции. Это интенсивное направление увеличения прибыли за счет мобилизации имеющихся резервов. Кроме того, на «качество» прибыли оказывают влияние:

- изменение ставок процентов по кредитам и займам – при их снижении «качество» прибыли растет;
- удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме задолженности кредиторам. Если эта доля снижается, «качество» прибыли увеличивается;
- рентабельность продаж. Ее рост говорит о повышении «качества» прибыли;
- повышение показателей рентабельности по сравнению со среднеотраслевым уровнем свидетельствует об увеличении «качества» прибыли;
- изменение структуры продукции в сторону увеличения доли более рентабельной продукции говорит о повышении «качества» прибыли.

Величина получаемой прибыли в значительной мере зависит также от учетной политики, применяемой в данной организации. В настоящее время Закон о бухгалтерском учете и другие нормативные документы предоставляют право субъектам хозяйствования самостоятельно выбирать определенные варианты учета, которые могут во многом повлиять на формирование финансовых результатов данной организации. В пояснительной записке к годовому отчету освещаются варианты бухгалтерского учета, применяемые в данной организации, которые оказывают влияние на финансовые результаты и финансовое состояние организации.

Одним из аспектов анализа прибыли является анализ регулирования организацией своих финансовых результатов. Задачей анализа в этой области является проверка правильности применения положений учетной политики и оценка степени их влияния на финансовые результаты.

Руководство организации располагает возможностями регулирования суммы финансового результата. Это означает, что величина балансовой прибыли может увеличиваться или уменьшаться за счет выбора того или иного способа оценки имущества, порядка его списания, определения продолжительности использования имущества. При этом руководство организации исходит из принятой финансовой стратегии.

Существует два основных аспекта регулирования величины финансовых результатов:

- а) за счет распределения расходов и доходов во времени между смежными отчетными периодами;
- б) за счет регулирования способов оценки имущества (активов).

Рассмотрим конкретные методы (способы, приемы) регулирования величины прибыли данным субъектом хозяйствования:

1. Выбор способа начисления амортизации основных средств. Следует иметь в виду, что использование способа (метода) ускоренной амортизации активной части основных средств (рабочих машин и оборудования) вызывает увеличение себестоимости выпускаемой и реализуемой продукции и, следовательно, уменьшение суммы прибыли, а значит, и снижение величины налогов на прибыль.
2. Выбор различных способов (методов) оценки НМА организации, а также различных способов начисления амортизации этих активов.
3. Выбор метода оценки израсходованных материалов и других предметов труда. Существует три основных метода:
 - метод ФИФО предполагает оценку затрат материалов на изготовление продукции по ценам первых закупок;
 - метод ЛИФО предполагает оценку затрат материалов на изготовление продукции по ценам последних закупок;
 - метод средних цен.
 Необходимо иметь в виду, что величина текущих затрат на производство продукции, а также финансовый результат в значительной мере зависят от выбора одного из названных методов. Особенно значительно проявляется влияние выбора одного из названных методов в условиях инфляции. Например, если применяется метод ЛИФО, то прибыль составит меньшую величину, чем в условиях использования метода ФИФО, поскольку инфляция обуславливает то обстоятельство, что цена последних закупок будет конечно же больше, чем цена первых закупок. Величина же средней цены должна отличаться и от цены первых закупок, и от цены последних закупок.
4. Выбор порядка списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость выпускаемой организацией продукции. Здесь могут быть два основных метода:
 - списание на себестоимость продукции данного периода фактических затрат по ремонту основных средств, осуществленных в этом периоде;
 - равномерное включение затрат по ремонту в себестоимость путем предварительного резервирования этих затрат. Понятно, что при первом методе себестоимость продукции данного периода будет выше, а прибыль соответственно ниже, чем при втором методе.
5. Выбор сроков погашения расходов будущих периодов. Дело в том, что уменьшение этих расходов приводит к повышению себестоимости продукции в каждом отчетном периоде и, следовательно, к уменьшению прибыли.
6. Выбор метода определения прибыли от реализации продукции:
 - учет реализации по моменту отгрузки продукции (метод начисления);
 - учет реализации по моменту оплаты продукции (кассовый метод). При первом методе величина прибыли будет превышать ее сумму, определенную вторым

методом. Величина прибыли непосредственно связана также с применяемыми методами оценки статей баланса. Преуменьшение отдельных статей актива баланса приводит к занижению прибыли, а искусственное увеличение статей актива баланса завышает прибыль. Так, например, сомнительная дебиторская задолженность, учитываемая при формировании финансовых результатов, говорит о низком «качестве» прибыли. Значительный удельный вес сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности ставит под сомнение достоверность фактических величин прибыли.

Важнейшим источником информации в рассматриваемой области является приказ об учетной политике данной организации на отчетный год.

Следует иметь в виду, что учетная политика организации может быть построена по одному из следующих вариантов:

- 1) на базе уменьшения величины полученной прибыли с целью снижения суммы налоговых платежей в бюджет;
- 2) на базе отражения в отчетности максимальной величины полученной прибыли в целях изображения наиболее радужной картины финансового состояния организации для привлечения инвесторов.

Все эти моменты необходимо учитывать при анализе прибыли, так как учетная политика, формируемая администрацией организации, оказывает существенное влияние на финансовые результаты и финансовое состояние организации.

В процессе анализа нужно установить, в какой мере принятая учетная политика организации соответствует действующему законодательству и нормативным актам по ведению бухгалтерского учета, а также определить влияние изменений в учетной политике на величину балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли, на сумму налогов, отчислений в фонды организации, а также на размер дивидендов, выплаченных акционерам.

При анализе прибыли от реализации товарной продукции следует определить такой показатель, как маржинальный доход. Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами на ее производство и реализацию. Другими словами, маржинальный доход – это сумма постоянных затрат и прибыли от реализации.

Исходя из этого, прибыль от реализации товарной продукции равняется маржинальному доходу за вычетом постоянных издержек. Отсюда следует, что организация получит прибыль только в том случае, когда постоянные затраты будут возмещены за счет выручки от реализации определенного объема произведенной продукции. Этой выручки должно быть достаточно для возмещения переменных затрат и образования прибыли. Анализ здесь позволяет установить, за счет каких именно затрат (постоянных или переменных), входящих в себестоимость реализованной продукции, изменяется прибыль.

Необходимо также рассмотреть такой показатель, как эффект операционного рычага (производственный леве́ридж). Он характеризуется соотношением маржинального дохода и прибыли. Эффект операционного рычага показывает, в каком размере увеличивается прибыль в связи с изменением выручки от реализации продукции. Дело в том, что влияние увеличения выручки от реализации на сумму прибыли зависит от соотношения переменных и постоянных затрат. Поэтому и величина операционного рычага зависит от этого соотношения. Чем выше удельный вес постоянных издержек,

тем больше различие между маржинальным доходом и прибылью, и тем выше соотношение между ними. При помощи операционного рычага можно оценить степень влияния выручки от реализации продукции на прибыль. Чем больше величина операционного рычага, тем более значительное увеличение прибыли обеспечивает каждый процент прироста выручки от реализации продукции. С другой стороны, операционный рычаг выражает степень предпринимательского риска. Чем выше значение операционного рычага, тем больше предпринимательский риск, поскольку при значительной величине этого рычага уменьшение размера выручки от реализации продукции на один процент вызывает многократное уменьшение прибыли.

Далее, организация, в составе активов которой значительный удельный вес основных средств (фондов), имеет высокий предпринимательский риск, поскольку постоянные затраты связаны главным образом, с содержанием и эксплуатацией основных фондов. А как уже говорилось выше, чем больше удельный вес постоянных издержек, тем больше значение операционного рычага и, следовательно, тем выше степень предпринимательского риска.

Важным аспектом анализа прибыли является определение безубыточного (критического) объема производства и реализации продукции. Безубыточный объем продукции имеет место, если полная себестоимость продукции равняется выручке от реализации продукции (либо если маржинальный доход равняется сумме переменных издержек в составе себестоимости продукции). В этом случае организация не получает ни прибыли, ни убытка от реализации продукции. Такое положение носит название критического (безубыточного) объема производства и реализации продукции, или иначе, критической точки (точки безубыточности), а также порога рентабельности.

Критический объем продукции можно определить как частное от деления переменных издержек на сумму маржинального дохода. Следовательно, порог рентабельности может быть определен по следующей формуле:

$$\left(\frac{\text{сумма переменных издержек}}{\text{сумма маржинального дохода}} \right) * 100\%.$$

Для достижения критической точки необходимо произвести и реализовать столько продукции, чтобы за счет выручки от реализации были покрыты как переменные, так и постоянные издержки данной организации. Для того, чтобы получить прибыль, следует увеличить объем производства и продаж. Если же величина продукции снизится, то организация получит убыток.

Анализ безубыточности может осуществляться на основе использования одной из двух моделей: экономической и бухгалтерской. Экономическая модель основывается на теоретической зависимости выручки, затрат и прибыли от объема производства продукции. Сущность этой модели можно увидеть на рис. 5.1.

На котором видно, что организация может увеличивать размеры реализации лишь за счет уменьшения цены за единицу изделия. Поэтому линия выручки от продаж, которая вначале возрастает, мало-помалу замедляет свой подъем, а затем снижается. Это обусловливается тем, что в какой-то момент позитивное влияние роста объема продаж становится меньше негативного влияния снижения цен.

Линия выручки от продаж пересекается с линией общих затрат в двух точках. Следовательно, в рас-

сматриваемой экономической модели безубыточности имеются две точки безубыточности, т.е. две величины производства и продаж продукции, при которых общие затраты (т.е. себестоимость продукции) равны выручке от реализации. Наиболее значительное влияние на поведение затрат здесь оказывают переменные затраты (издержки), которые изменяются в соответствии с, так называемым, эффектом масштаба.

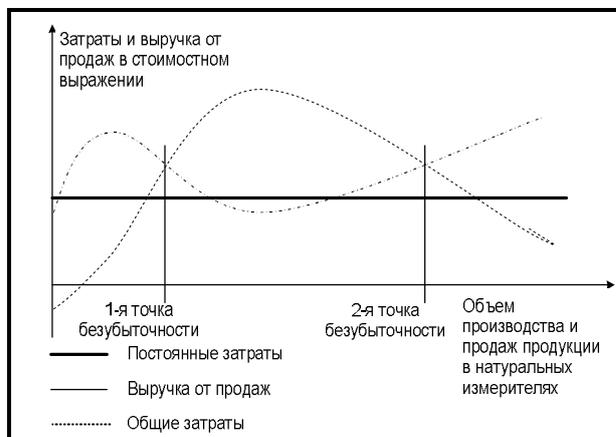


Рис. 5.1. Экономическая модель поведения затрат, объема производства и прибыли

Рассмотрим теперь бухгалтерскую модель. При ее построении имеет место допущение неизменности переменных затрат и цен за единицу изделия. Поэтому зависимость выручки от продаж и общих затрат от изменения объема продукции приобретает линейный характер. Это видно на рис. 5.2.

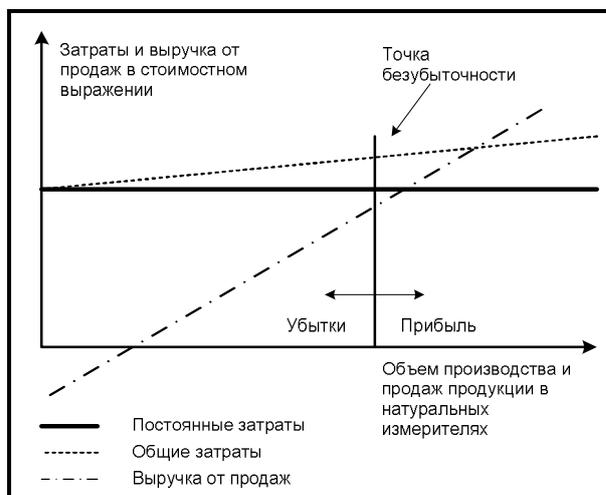


Рис. 5.2. Бухгалтерская модель поведения затрат, объема производства и прибыли

В этой модели имеется лишь одна точка безубыточности. Вследствие этого по мере увеличения объема продукции пространство прибыли расширяется. Выпуск продукции является в наибольшей степени прибыльным в условиях максимальной загрузки производственных мощностей.

В процессе анализа безубыточности с использованием этой модели, наряду с графическим применяется и математический метод. Зависимость между величиной прибыли, объемом продукции и затратами выражается следующей формулой:

$$P = pq - c - vq,$$

где

P – прибыль от продаж продукции;

p – цена одного изделия;

q – количество реализованных изделий;

c – общая величина постоянных затрат;

v – переменные затраты на одно изделие.

На практике все расчеты осуществляются на основании бухгалтерской модели. Однако те допущения, которые заложены в ее основе, могут исказить достоверность результатов анализа. Так, эта модель предполагает, что цена одного изделия неизменна. Однако это условие, зачастую, является неприемлемым. Если цены являются нестабильными, использование бухгалтерской модели приводит к необоснованному решению маркетинговых задач.

В процессе анализа следует также определить запас финансовой прочности (зону безопасности). Эта величина определяется как разность между фактическим объемом продукции и безубыточным ее объемом.

Для определения плана по объему продукции (необходимого объема продаж) можно использовать следующую формулу:

$$\text{Постоянные издержки на единицу продукции} + \text{Плановая прибыль} / \text{Цена единицы продукции} - \text{Переменные издержки на единицу продукции}.$$

Она выражает зависимость объема продукции от соотношения издержек и цены на реализуемую продукцию.

Рассмотрим ориентиры, используемые для определения цен на продукцию и прибыли. Определяя конкретные уровни цен на продукцию, организации исходят либо из уже существующего на рынке положения с ценами, либо формируют последние, исходя из произведенных затрат, либо на базе, так называемой, целевой нормы прибыли. В первом случае отправным пунктом являются уже существующие на рынке цены. Это наиболее распространенный подход при свободном рынке, когда относительно стабилен ассортимент товаров. В таких условиях цена не является определяющим на рынке фактором. Этот вариант избирают организации с целью повысить цены и не допустить их снижения, так, чтобы сохранить прибыль или даже увеличить ее. Второй вариант используется, когда организация стремится упрочить господствующее положение на рынке. В этих условиях наиболее распространенными методами определения цен на продукцию являются следующие:

- а) метод полных затрат. Он основан на расчетной цене, определяемой по совокупности всех прямых и косвенных издержек по производству продукции и ее реализации. К ним прибавляются накладные расходы (общепроизводственные и общехозяйственные) и величина прибыли, скоординированная на норму ссудного процента, среднюю скорость оборота капитала и уровень конкуренции в данной отрасли;
- б) метод ориентации на усредненные затраты. Здесь определяются средние затраты на производство единицы продукции с подразделением затрат на переменные и постоянные. Если конъюнктура рынка меняется незначительно, объем производства не намного сокращается или расширяется, то цены не привязываются к уровню полных затрат. Организация старается определить цены, ориентируясь на средние затраты. Метод средних затрат обычно используется, когда организация ставит цель в течение длительного периода времени поддерживать стабильные цены;

- в) метод предельных затрат используется, когда организация стремится к предельному расширению производства и реализации продукции. Предельные затраты – это предельное изменение суммы общих затрат на единицу продукции в результате увеличения производства и реализации продукции. Этот метод обычно используется в тех отраслях промышленности, где предельные затраты резко увеличиваются по мере расширения производства;
- г) метод, основанный на базе нормальных издержек производства, основывается на определении цены на продукцию, исходя не из фактических, а из предполагаемых затрат организации при существующих условиях производства и продажи, а также имеющихся материальных и стоимостных нормативах. Все затраты рассчитываются до начала цикла производства и продажи. Себестоимость продукции определяется по установленным нормативам ее калькуляции.

Третий вариант определения цен на продукцию – исходя из целевой нормы прибыли (целевой цены). Исходным моментом для определения цены здесь также являются издержки производства и реализации продукции при определенном уровне загрузки производственных мощностей. Однако подход к определению прибыли здесь другой. Организация устанавливает такую рыночную цену на продукцию или услуги, в которой заранее обеспечивался бы заданный размер прибыли.

Следует иметь в виду, что цена на продукцию и услуги (а следовательно, и прибыль) зависит также от фазы жизненного цикла данного вида продукции на рынке. Например, по многим видам продукции и услуг в период зарождения их жизненного цикла устанавливается максимальная, но эластичная цена. Проектирование новых видов продукции, освоение их серийного производства, создание новых баз их реализации, реклама и другие методы продвижения их на рынок требуют более значительных затрат, чем издержки на массовое увеличение уже принятых рынком традиционных товаров и услуг. На стадии развития и зрелости жизненного цикла новой продукции цены, как правило, постепенно снижаются. В фазе старения продукции цены стабилизируются. В фазе умирания применяется минимальная цена.

В соответствии с этим, величина прибыли, закладываемая в составе цены продукции, меняется по фазам жизненного цикла продукции следующим образом:

1. В фазе зарождения – от убытков до минимальной величины прибыли.
2. В фазе развития – от ниже средней до средней суммы прибыли.
3. В фазе зрелости величина прибыли является максимальной.
4. В фазе умирания жизненного цикла продукции прибыль является минимальной.

На величину прибыли, получаемой от основной деятельности организации, т.е. от реализации продукции (работ, услуг), оказывает значительное влияние оборачиваемость оборотных средств (активов). Дело в том, что прибыль организации, получаемая с каждого рубля средств, авансируемых на формирование оборотных активов, зависит от скорости оборота оборотных средств, а также от доли чистой прибыли в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Такая взаимосвязь может быть выражена следующей формулой:

$$\text{Рентабельность оборотных активов} = \text{Оборачиваемость оборотных средств (активов)} * \text{Рентабельность продукции}.$$

Если преобразовать эту формулу, представив каждый ее элемент в расшифрованном виде как соотношение образующих его показателей, то получим следующий вид рассматриваемой формулы:

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации (чистая прибыль) / Средняя величина оборотных активов = (Выручка от реализации продукции (работ, услуг) без НДС) / (Средняя величина оборотных активов * Прибыль, остающаяся в распоряжении организации / Выручка от реализации продукции (работ, услуг) без НДС)

Следует иметь в виду, что высокое значение показателя рентабельности продукции еще не свидетельствует о высокой степени отдачи от используемого оборотного капитала организации. Кроме того, небольшая величина прибыли, остающаяся в распоряжении организации, взятой по отношению к выручке от реализации продукции (работ, услуг) совсем не обязательно говорит о недостаточной рентабельности авансирования средств в оборотные активы организации. Важнейшим фактором в этой области является оборачиваемость оборотных средств (активов) данной организации. Здесь существует такая зависимость: чем больше скорость оборота оборотных средств (активов), тем меньше величина прибыли, требующаяся для достижения необходимой отдачи оборотных средств. Исходя из приведенной выше формулы, оборачиваемость оборотных средств находится под влиянием двух основных факторов:

- а) величина реализации продукции (работ, услуг);
- б) средняя величина оборотных активов.

Оценивая оборачиваемость, необходимо иметь в виду главным образом оптимальность структуры оборотных активов организации. Значительный удельный вес малопрозрачных (труднореализуемых) активов содействует замедлению оборачиваемости. Кроме того, замедление может быть обусловлено такими объективными, не зависящими от деятельности анализируемой организации причинами, как инфляция, разрыв хозяйственных связей между отдельными организациями. Замедлению оборачиваемости содействуют и субъективные причины: нерациональная организация запасов материальных оборотных активов, обуславливающая наличие излишних запасов, а также неудовлетворительное состояние расчетных взаимоотношений с покупателями и другими дебиторами, характеризующееся наличием просроченной и иной сомнительной дебиторской задолженности, носящей неоправданный характер.

Если в анализируемой организации имеет место неоптимальное использование оборотных средств, то ее хозяйственно-финансовая деятельность осуществляется на невысоком уровне. В этих условиях, как правило, имеют место периодические прерывания производственно-коммерческого цикла, снижение ликвидности, недостаточные размеры продаж и невысокая сумма прибыли. Если же в организации использование оборотных средств организовано на оптимальном уровне, то это способствует максимизации величины получаемой прибыли.

Все перечисленные в данном параграфе факторы, оказывающие влияние на величину полученной прибыли, следует отнести к числу внутренних факторов. Кроме них, существуют и внешние факторы, также определяющие величину полученной организацией прибыли. К числу внешних факторов относятся:

- 1) социально-экономические условия, в которых функционирует данная организация;
- 2) степень развития внешнеэкономических связей;
- 3) транспортные условия;
- 4) уровень цен на производственные ресурсы и т.д.

Если экономическая ситуация в стране улучшается, а высоко развитые внешнеэкономические отношения дают возможность организациям расширять рынки сбыта своей продукции, повышать объем продаж, то все это оказывает влияние на общую сумму получаемой организациями прибыли в сторону ее увеличения. Если же рассмотреть фактор изменения цен на производственные ресурсы, то можно констатировать, что повышение этих цен вызывает увеличение себестоимости выпускаемой и реализуемой продукции, в результате чего сумма балансовой прибыли организации уменьшается.

5.2. Анализ прибыли от реализации активов, операционных, внереализационных и чрезвычайных доходов и расходов (резервы увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности)

Организации могут получать финансовые результаты (прибыли или убытки), не связанные с реализацией продукции, работ и услуг. Сюда относятся, в частности, прибыли и убытки от, так называемой прочей реализации, т.е. от реализации имущества (активов) организации. Например, может иметь место продажа основных средств (фондов), нематериальных активов, материалов, ценных бумаг и других видов активов организации.

При анализе финансовых результатов от прочей реализации необходимо проверить достоверность оценки продаваемых активов, а также сравнить возможные доходы от реализации активов с предполагаемыми затратами по этим операциям. Затем, уже в процессе последующего анализа следует сопоставить фактический финансовый результат от прочей реализации с предусмотренным результатом. В анализируемой организации за отчетный год имел место убыток в сумме 5 тыс. руб. от реализации излишних материалов. Этот убыток связан с наличием чрезмерных материально-производственных запасов, которое свидетельствует о нерациональном управлении оборотными активами, т.е. является отрицательным моментом в деятельности организации, которая к тому же не сумела реализовать излишние материалы с получением прибыли.

При реализации основных средств следует сравнить возможную прибыль от их продажи с теми доходами, которые могут быть получены организацией при условии продолжения эксплуатации этих объектов основных средств. При этом прибыль от реализации основных средств следует принимать во внимание, учитывая временной фактор. Если прибыль от реализации объекта основных средств превышает сумму возможной прибыли от продолжения эксплуатации этого объекта в течение определенного нормативного срока, то реализацию этого объекта основных средств следует осуществить.

Кроме прибылей и убытков от прочей реализации (от реализации активов), организации могут иметь также внереализационные финансовые результаты, не связанные ни с реализацией продукции, ни с реализацией активов (имущества).

В соответствии с введенным в действие с 01 января 2000 года ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», внереализационные финансо-

вые результаты в форме №2 отчетности «Отчет о прибылях и убытках» подразделяются на три вида:

- 1) операционные доходы и расходы;
- 2) внереализационные доходы и расходы;
- 3) чрезвычайные доходы и расходы.

В состав операционных доходов и расходов включаются соответственно проценты к получению, проценты к уплате, доходы от участия в других организациях, а также прочие операционные доходы и расходы.

Внереализационные доходы включают в себя:

- штрафы, пени и неустойки, полученные от других организаций;
- прибыль прошлых лет, выявленную в отчетном году;
- положительные курсовые разницы по операциям в иностранной валюте;
- поступления безнадежных долгов, ранее списанных на убытки;
- прибыль в результате выявления излишков имущества организации при инвентаризации;
- прибыль в результате списания кредиторской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности и др.
- внереализационные расходы состоят из штрафов, пени и неустоек, уплаченных другим организациям;
- из убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году;
- убытков от содержания законсервированных предприятий;
- отрицательных курсовых разниц по операциям в иностранной валюте;
- убытков от списания дебиторской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности, убытков от списания дебиторской задолженности вследствие неплатежеспособности должников;
- убытков от списания долгов по недостачам, растратам и хищениям;
- убытков от ликвидации не полностью амортизированных основных средств (фондов) и др.

К чрезвычайным доходам относятся страховые возмещения, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, т.е. основных средств. Чрезвычайные расходы возникают как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности организации (наводнения, пожары, аварии, либо национализации имущества и др.) В настоящее время чрезвычайные доходы и расходы не включаются в состав внереализационных доходов и расходов организации, а отражаются отдельно.

Операционные, внереализационные и чрезвычайные финансовые результаты, как правило, не планируются. Поэтому основным приемом их анализа является сравнение их фактической величины за отчетный период с суммами за предыдущие отчетные периоды, т.е. изучение динамики этих величин. При анализе по каждому виду (статье) этих доходов (прибылей) и расходов (убытков) нужно выяснить причины их возникновения, установить, своевременно ли принимались меры к погашению задолженности, выявить лиц, виновных в пропуске сроков исковой давности и т.п.

Анализ внереализационных финансовых результатов дает возможность оценить организацию функционирования маркетинговой и финансовой служб, а также степень соблюдения договорной дисциплины. Следует иметь в виду, что получение внереализационной прибыли, как правило, не является достижением в деятельности данной организации. Внереализационные же убытки (расходы), как правило, обуславливаются негативными моментами в деятельности организации.

В анализируемой нами организации состав внереализационных финансовых результатов можно видеть из табл. 5.3.

Итак, в анализируемой организации получено 30 тыс. руб. в виде штрафов, пени и неустоек, что не является заслугой данной организации. Наличие прибыли прошлых лет, выявленной в отчетном году, в сумме 9 тыс. руб. говорит о недостатках в ведении бухгалтерского учета и осуществлении инвентаризации. Организация выплатила 62 тыс. руб. в виде штрафов, пени и неустоек, что является результатом бесхозяйственности, нарушения условий договоров. Наличие убытков от списания дебиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности в сумме 5 тыс. руб. вызвано недостатками в бухгалтерском учете, так как иск не мог быть предъявлен своевременно из-за неправильного оформления документов. Следует отметить, что по сравнению с предыдущим годом величина внереализационных убытков (за вычетом внереализационных прибылей) значительно возросла. Это отрицательно характеризует деятельность анализируемой организации.

Таблица 5.3

ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

тыс. руб.

Показатели	За предыдущий год	За отчетный год
1. Штрафы, пени и неустойки полученные	+35	+30
2. Штрафы, пени и неустойки уплаченные	-60	-62
3. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году	+6	+9
4. Убытки от списания дебиторской задолженности за истечением сроков исковой давности	-	-5
Всего:	-19	-28

В заключение проведенного анализа следует разработать конкретные мероприятия, направленные на сокращение или даже полное предупреждение потерь от внереализационных операций.

Итак, мы проанализировали финансовые результаты от реализации продукции (работ, услуг), от реализации активов (от прочей реализации), а также от операционных, внереализационных и чрезвычайных доходов и расходов. Анализ формирования прибыли следует завершить сводным подсчетом резервов увеличения прибыли, выявленных в результате проведенного анализа.

Основным резервом роста прибыли является снижение себестоимости выпускаемой и реализуемой продукции. В анализируемой организации имеются следующие резервы снижения себестоимости, выявленные в результате проведенного анализа (изучению себестоимости будет посвящена в дальнейшем специальная часть):

- 1) в части материальных затрат – 69,4 тыс. руб. за счет устранения сверхплановых возвратных отходов материалов, а также за счет снижения транспортно-заготовительных расходов до планового уровня;
- 2) в части затрат на заработную плату – 114,6 тыс. руб. за счет устранения причин, вызывающих непроизводительные выплаты, а также причин неоправданного перерасхода по фондам заработной платы руководителей, специалистов и других служащих;
- 3) в части расходов по обслуживанию производства и управлению – 98,4 тыс. руб. за счет устранения причин неоправданного перерасхода по расходам на содержа-

ние и эксплуатацию оборудования, общепроизводственным и общехозяйственным расходам.

Итак, себестоимость продукции может снизиться на сумму: $69,4 + 114,6 + 98,4 = 282,4$ тыс. руб. На эту же сумму увеличится прибыль.

Следующим резервом роста прибыли является увеличение объема продаж (объема реализованной продукции). Чем больше продукции будет реализовано, тем, при прочих равных условиях, больше будет получено прибыли. Определим сумму этого резерва. В начале следует определить удельный вес, который составляет прибыль от реализации продукции в составе выручки от реализации. В анализируемой организации плановая прибыль от реализации продукции составила 3 174 тыс. руб., а плановая выручка от реализации без НДС – 2 2726 тыс. руб. Исходя из этих данных удельный вес прибыли от реализации в выручке от реализации, составляет: $3\ 174 / 2\ 2726 * 100\% = 13,96\%$.

В части «Анализ использования производственных ресурсов» отражен выявленный резерв увеличения объема реализации продукции в сумме 216, 67 тыс. руб. Итак, если объем реализации продукции возрастет на 216, 67 тыс. руб., то прибыль за счет этого увеличится на сумму: $216,67 * 13,96\% / 100\% = 30,25$ тыс. руб.

Кроме этих резервов, величина получаемой прибыли может увеличиться за счет устранения причин убытков от реализации активов организации в сумме 5 тыс. руб., а также причин внереализационных убытков в сумме 67 тыс. руб.

Теперь мы обобщим выявленные резервы роста прибыли организации в следующей таблице:

Таблица 5.4

РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

<i>тыс. руб.</i>	
Наименование резервов	Сумма
1. Снижение себестоимости продукции	282,4
2. Увеличение объема продаж (реализации продукции)	30,25
3. Устранение причин, вызывающих убытки:	
а) от реализации активов (имущества) организации;	5,0
б) внереализационные убытки	67,0
Итого резервов увеличения прибыли	384,65

Итак, используя выявленные резервы, организация может увеличить сумму получаемой прибыли на 384,65 тыс. руб., что составляет: $3\ 84,65 / 3\ 174 * 100\% = 12,1\%$ к плану. (3 174 тыс. руб. – плановая сумма прибыли от реализации продукции (работ, услуг)).

Следует иметь в виду, что на величину получаемой прибыли оказывают влияние инфляционные процессы. Инфляция ведет к искажению показателей бухгалтерской отчетности, характеризующих финансовые результаты и финансовое состояние организации. Чем выше уровень инфляции, тем более недостоверными являются отражаемые в отчетности активы, пассивы организации и финансовые результаты ее деятельности.

В результате инфляции основные средства и материально-производственные запасы занижаются по сравнению с их действительной стоимостью, а денежные средства (за исключением валютных счетов) и средства в расчетах завышаются. Чем больше объем производства и реализации продукции, тем значительнее и величина затрат на производство и реализацию продукции, так как необходимо больше денежных средств для приобретения материальных ресурсов и выплаты заработной платы. Чем выше уровень цен на материальные ресурсы, тем больше затраты данной организации, так

как изменение цен на сырье и материалы оказывает прямое влияние на эти затраты. Повышение же реализационных цен на готовую продукцию данной организации наоборот уменьшает величину производственных затрат. В том случае, если цены на приобретаемые материальные ресурсы и энергию возрастают в более быстром темпе, чем реализационные цены на готовую продукцию, уровень доходности, т.е. прибыльности организации, снижается. Кроме того, расходы организации увеличиваются, а прибыль уменьшается также и вследствие того, что затраты осуществляются в настоящее время, а доходы организация получит лишь спустя известное время уже частично потерявшими свою покупательную способность деньгами.

В результате инфляции, вызывающей занижение реальной стоимости потребляемых материальных ресурсов и амортизационных отчислений, неоправданно занижается себестоимость выпускаемой и реализуемой продукции, а, следовательно, необоснованно завышается величина прибыли. Следовательно, в результате инфляции все виды доходов (прибыли) организации обесцениваются.

Рассмотрим порядок проведения перспективного анализа прибыли, т.е. прогнозирования ее величины на будущие периоды.

Перспективный анализ прибыли имеет своей целью выявление наиболее устойчивых закономерностей и тенденций в предшествующем периоде, прогнозирование на их основе показателей на перспективу, выбор альтернатив развития, выработку практических рекомендаций по определению наилучшего варианта развития организации.

Наиболее практичным способом прогнозирования является метод непосредственной экстраполяции корреляционно-регрессионного метода. Экстраполяция основана на изучении динамики изменения показателя прибыли в отчетном периоде и перенесении выявленной закономерности на будущее. Экстраполирование найденной закономерности развития внутридинамического ряда показателей за его пределы основано на инерционности экономических явлений.

Наиболее простым методом прогнозирования по одному ряду динамики является применение средних характеристик данного ряда, а именно, среднего абсолютного прироста и среднего темпа роста прибыли.

5.3. Анализ показателей рентабельности

В системе показателей эффективности деятельности организаций важнейшее место принадлежит рентабельности. Организации должны стремиться к достижению в процессе своей хозяйственно-финансовой деятельности максимальных результатов при минимальных затратах. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Доходность, т.е. прибыльность организации, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль, и измеряются в стоимостном выражении, т.е. в рублях. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах или в виде коэффициентов. Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величины прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и авансирован-

ных средств (капитала), либо прибыли и произведенных расходов (затрат).

Показатели рентабельности характеризуют не только эффективность деятельности организации в целом, но и отдельных ее видов (производственной, финансовой, инвестиционной).

При анализе рассчитанные показатели рентабельности следует сопоставить с плановыми, с соответствующими показателями предыдущих периодов, а также с данными других организаций.

Существует большое количество показателей, выражающих рентабельность. Все эти показатели образуют определенную систему. Она дает возможность не ограничиваться оценкой отдельных сторон деятельности организации, а представить все эти показатели в синтезированном виде с целью выявления причинно-следственных связей, оказывающих влияние на финансовые результаты и финансовое состояние данной организации. По результатам проведенного анализа рентабельности следует дать оценку изменения показателей рентабельности и установить факторы, повлиявшие на эти показатели.

Рассмотрим, прежде всего, показатели рентабельности, выражающие эффективность использования ресурсов, имеющихся в распоряжении данной организации. Важнейшим показателем здесь является рентабельность активов (иначе – рентабельность имущества). Этот показатель может быть определен по следующей формуле:

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации}}{\text{Средняя величина активов}} * 100\%$$

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую организацией с каждого рубля, авансированного на формирование активов. С помощью этого показателя финансовый результат деятельности организации, т.е. прибыль, сопоставляется с объемом ресурсов, необходимых для достижения этого результата. Рентабельность активов выражает меру доходности организации в данном периоде. Высокие значения этого показателя представляют собой одну из важнейших целей функционирования организации.

Проиллюстрируем порядок изучения показателя рентабельности активов по данным анализируемой организации (см. табл. 5.5).

Таблица 5.5

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ

Показатели	По плану	Фактически	Отклонение от плана
1. Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации (чистая прибыль)	1 864	1 988	+124
2. Средняя стоимость основных производственных фондов	15 088	15 589	+501
3. Средняя стоимость других внеоборотных активов	-	105	+105
4. Средняя стоимость оборотных активов	5 539	5 926	+387
5. Итого средняя стоимость всех активов организации (2+3+4)	20 627	21 620	+993
6. Рентабельность активов (%) (п.1/п.5)*100%	9,03	9,19	+0,16

тыс. руб.

Как видно из таблицы, фактический уровень рентабельности активов превысил плановый уровень на 0,16 пункта. Непосредственное влияние на это оказали два фактора:

- 1) сверхплановое увеличение чистой прибыли на сумму 124 тыс. руб. повысило уровень рентабельности активов на: $124 / 21\ 620 * 100\% = +0,57$ пункта;
- 2) сверхплановое увеличение активов организации на сумму 993 тыс. руб. снизило уровень рентабельности активов на: $+0,16 - (+0,57) = -0,41$ пункта.

Общее влияние двух факторов (баланс факторов) составляет: $+0,57 + (-0,41) = +0,16$.

Итак, рост уровня рентабельности активов по сравнению с планом имел место исключительно за счет увеличения суммы чистой прибыли организации. В то же время рост средней стоимости основных средств, других внеоборотных активов, а также оборотных активов снизил уровень рентабельности активов. Однако положительное влияние первого фактора перекрыло отрицательное влияние второго фактора, и в целом уровень рентабельности активов организации повысился.

Таблица 5.6

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ

Факторы	Отклонение от плана в тыс.руб.	Порядок расчета	Влияние факторов на рентабельность активов в пунктах
1. Общая сумма полученной прибыли	+169	$169 * 0,0046$	+0,78
2. Платежи в бюджет налога на прибыль	+52	$52 * 0,0046$	-0,24
3. Платежи в бюджет других налогов из прибыли	-7	$7 * 0,0046$	+0,03
4. Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации (1 – 2 – 3)	+124	-	+0,57
5. Средняя стоимость основных производственных фондов	+501	$501 * 0,0004$	-0,21
6. Средняя стоимость других внеоборотных активов	+105	$105 * 0,0004$	-0,04
7. Средняя стоимость оборотных активов	+387	$387 * 0,0004$	-0,16
8. Итого средняя стоимость всех активов организации (5 + 6 + 7)	+993	-	-0,41
9. Всего (4 + 8)	-	-	+0,16

Затем следует углубить, детализировать анализ и изучить влияние на показатель рентабельности активов факторов изменения балансовой прибыли, платежей в бюджет налога на прибыль, платежей в бюджет других налогов, основных фондов, других внеоборотных активов, оборотных активов. В процессе определения влияния названных факторов необходимо руководствоваться следующим. Чистая прибыль организации увеличилась по сравнению с планом на сумму 124 тыс. руб., что повысило уровень рентабельности на 0,57 пункта. Следовательно, каждая тысяча рублей отклонений от плана чистой прибыли повышает рентабельность активов на величину $0,57 / 124 = 0,0046$ пункта. Внеоборотные и оборотные активы организации возросли на сумму 993 тыс. руб., что понизило уровень рентабельности активов на величину 0,41 пункта. Значит, каждая тысяча рублей отклонений от

плана величины активов организации изменяет рентабельность активов на $0,41 / 993 = 0,0004$ пункта.

Порядок определения влияния отдельных факторов на уровень рентабельности активов представим в табл. 5.6.

Итак, повышение уровня рентабельности достигнуто главным образом за счет роста общей суммы полученной прибыли. Увеличение основных фондов, хотя и снизило рентабельность, однако является экономически оправданным, так как в следующем отчетном периоде это должно привести к росту производства и реализации продукции, а, следовательно, к увеличению прибыли и повышению уровня рентабельности. В определенной степени это же можно сказать и об увеличении стоимости других внеоборотных активов. Увеличение же оборотных активов следует считать неоправданным, так как в организации в течение отчетного года резко возросли излишние, сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей.

В аналитических целях кроме показателей рентабельности всей совокупности активов, определяются также показатели рентабельности основных средств (фондов) и рентабельности оборотных средств (активов).

Показатель рентабельности основных производственных фондов (называемый иначе показателем фондорентабельности) представим в виде следующей формулы:

$$\text{Рентабельность основных производственных фондов} = \frac{\text{Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации} * 100\%}{\text{Средняя стоимость основных производственных фондов}}$$

Преобразуем эту формулу с целью нахождения влияния отдельных факторов на рассматриваемый показатель:

$$\text{Рентабельность основных производственных фондов} = f * R_n$$

где

f – фондоотдача;

R_n – рентабельность продукции.

Следовательно, факторами, влияющими на рентабельность основных производственных фондов (фондорентабельность) являются:

- 1) фондоотдача (f);
- 2) рентабельность продукции (R_n). Определить влияние этих факторов можно с помощью приема абсолютных разниц:

$$1) \Delta R_{опф}^f = \Delta f * R_{п}^0;$$

$$2) \Delta R_{опф}^{R_n} = \Delta R_n * f_1.$$

Общее влияние двух факторов (баланс факторов): $\Delta R_{опф}^f + \Delta R_{опф}^{R_n} = \Delta R.$

Условные обозначения:

ΔR – общее изменение фондорентабельности;

$\Delta R_{опф}^f$ – изменение этого показателя за счет изменения фондоотдачи;

$\Delta R_{опф}^{R_n}$ – изменение фондорентабельности за счет изменения рентабельности продукции;

Δf – изменение фондоотдачи;

ΔR_n – изменение рентабельности продукции;

$R_{п}^0$ – базисная величина рентабельности продукции;

f_1 – фактическая величина фондоотдачи.

Рассмотрим далее порядок исчисления следующего показателя. Рентабельность оборотных активов (иначе – текущих или мобильных активов) может быть выражена при помощи следующей формулы:

Рентабельность оборотных активов = (Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации * 100%) / Средняя величина оборотных активов.

Важным направлением повышения доходности организации является правильно разработанная инвестиционная политика. Информация о средствах, инвестированных (авансированных, вложенных) в развитие данной организации, может быть определена по данным бухгалтерского баланса в виде суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств или, иначе говоря, как разность между общей суммой активов и краткосрочных обязательств.

Показатель рентабельности инвестированного капитала (рентабельности инвестиций) выражает эффективность использования средств, вложенных в развитие данной организации. Рентабельность инвестиций выражается следующей формулой:

$$\text{Рентабельность инвестиций} = \frac{\text{Прибыль (до уплаты налога на прибыль)} * 100\%}{\text{Валюта (итог) баланса – Сумма краткосрочных обязательств (итог пятого раздела пассива баланса)}}$$

Рассматриваемый показатель выражает рациональность управления инвестициями. При его исчислении предполагается, что раз руководство организации не в состоянии оказывать влияние на сумму налога на прибыль, то для более целесообразного расчета рентабельности инвестиций следует в ее числителе указывать размер прибыли до уплаты налога на прибыль.

Важную роль в финансовом анализе играет показатель рентабельности собственного капитала. Он характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации (акционерами) капитал. Дело в том, что инвесторы (акционеры) вкладывают в развитие данной организации свои средства с целью получения максимально возможной прибыли от этих инвестиций. Поэтому показатель рентабельности собственного капитала называют также показателем прибыли на вложенный акционерами (собственниками) капитал. Рентабельность собственного капитала выражается такой формулой:

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации} * 100\%}{\text{Величина собственного капитала (итог третьего раздела баланса)}}$$

Собственный капитал, показанный в знаменателе этой формулы, включает в себя уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонд социальной сферы, целевые финансирование и поступления, нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет и отчетного года. Следует иметь в виду, что величина собственного капитала изменяется в течение анализируемого периода. В связи с этим необходимо применить тот или иной вариант определения суммы собственного капитала. Такими вариантами могут быть:

- 1) исчисление величины собственного капитала по данным на определенную дату (как правило, на конец анализируемого периода);
- 2) расчет средней суммы собственного капитала за этот период. Если данная организация характеризуется прибыльной деятельностью, то второй вариант расчета величины собственного капитала позволяет получить повышенное (по сравнению с использованием первого варианта) значение рентабельности собственного капитала. Это значение является одновременно и более обоснованным, так как оно отражает процесс формирования прибыли в течение анализируемого периода.

При анализе уровень рентабельности собственного капитала следует сопоставлять со ставкой долгосрочного вложения средств. Оправданным будет такое положение, при котором уровень рентабельности собственного капитала окажется выше долгосрочной ставки процента. Это вытекает из того, что уровень рентабельности собственного капитала должен обеспечить собственникам организации (акционерам) получение дивидендов, а также должен быть достаточным для обеспечения возможностей сохранности собственного капитала для покрытия предпринимательских рисков.

С целью определения влияния отдельных факторов на показатель рентабельности собственного капитала его формулу следует преобразовать следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность собственного капитала} &= \\ &= (\text{Прибыль, оставшаяся в распоряжении} \\ &\text{организации} / \text{Выручка от реализации}) * \\ &* (\text{Выручка от реализации} / \text{Общая величина} \\ &\text{капитала}) * (\text{Общая величина капитала} / \\ &/ \text{Собственный капитал}). \end{aligned}$$

Приведенная формула характеризует взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и факторами, определяющими его величину. Этими факторами являются:

- 1) рентабельность продаж;
- 2) оборачиваемость общей величины капитала;
- 3) соотношение собственного и заемного капитала. Из этой формулы вытекают основные резервы повышения уровня рентабельности собственного капитала. Такими резервами являются:
 - повышение уровня рентабельности продаж;
 - ускорение оборачиваемости оборотных средств;
 - увеличение удельного веса заемных источников в общей сумме авансируемого капитала.

Если сопоставить рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, то это сравнение покажет степень использования данной организацией финансовых рычагов (займов и кредитов) с целью повышения уровня доходности.

Развитие организации может быть профинансировано за счет собственных и заемных источников средств. Выбор источников финансирования – важнейшая проблема финансовой политики организации, которая определяет рентабельность деятельности организации и ее финансовую устойчивость.

Приведенная выше формула говорит о том, что отдача собственного капитала повышается, если удельный вес заемных источников в общей сумме источников формирования активов возрастает.

Разницу между рентабельностью собственного капитала и рентабельностью общей величины капитала принято называть эффектом финансового рычага. Следовательно, эффект финансового рычага представляет собой приращение рентабельности собственного капитала, получаемое вследствие использования кредита.

Поясним действие финансового рычага. Собственники организации заинтересованы в получении кредита для увеличения доходности собственного капитала. Если у организации рентабельность активов превышает стоимость заемных средств, то целесообразно привлечение этих заемных средств с целью расширения деятельности организации. Если будет иметь место это расширение деятельности, то организация получит приращение своей прибыли.

Для того, чтобы получить приращение прибыли за счет использования кредита, необходимо, чтобы рен-

табельность активов за вычетом процентов за пользование кредитом была больше нуля. В данной ситуации экономический эффект, полученный в результате использования кредита, будет превышать расходы по привлечению заемных источников средств, то есть проценты за пользование кредитом.

Существует также такое понятие, как плечо финансового рычага, представляющее собой удельный вес (долю) заемных источников средств в общей сумме финансовых источников формирования имущества организации.

Определим, на сколько увеличилась рентабельность за счет использования кредита, то есть уровень эффекта финансового рычага.

$$PA * CA = ПЧ_0; \tag{5.1}$$

$$PA * (CA + K) - \% * K = ПЧ_1. \tag{5.2}$$

Увеличение прибыли за счет использования кредита:

$$PA * (CA + K) - PA * CA - \% * K = ПЧ_1 - ПЧ_0; \tag{5.3}$$

$$PA * K - \% * K = ПЧ_1 - ПЧ_0; \tag{5.4}$$

$$K * (PA - \%) = ПЧ_1 - ПЧ_0, \tag{5.5}$$

где

PA – рентабельность активов;

CA – общая сумма активов организации;

ПЧ₀ – величина чистой прибыли, определенная без использования заемных источников средств;

ПЧ₁ – величина чистой прибыли, полученная организацией в условиях использования заемных источников средств;

% – сумма процентов за пользование кредитом;

K – сумма используемого кредита;

СК – общая сумма капитала;

K / СК – плечо финансового рычага, то есть удельный вес заемных источников в общей сумме капитала организации.

Следует разделить последнее равенство на общую сумму капитала:

$$K / (СК * (PA - \%)) = (ПЧ_1 - ПЧ_0) / СК; \tag{5.6}$$

$$ПЧ_1 - ПЧ_0 / СК. \tag{5.7}$$

СК – приращение рентабельности в результате использования кредита, то есть уровень эффекта финансового рычага.

Следовательно, организация получает дополнительную прибыль и увеличивает рентабельность, как собственного капитала, так и общей величины капитала за счет увеличения доли кредита в общей сумме источников формирования своего имущества (активов).

Если же расходы, связанные с привлечением кредита в оборот организации больше, чем рентабельность активов, от использования этого кредита следует отказаться.

Необходимо иметь в виду, что повышение удельного веса заемных источников в общей сумме финансовых источников может привести к снижению финансовой устойчивости организации. Это обуславливается возможностью нарушения соотношения источников формирования имущества организации в сторону снижения удельного веса собственных источников. Такая тенденция может привести к неплатежеспособности организации.

Вследствие этого соотношение источников формирования активов организации будет являться оптимальным, если оно обеспечивает максимальное приращение рентабельности собственного капитала в сочетании с приемлемой величиной финансового риска.

В ряде случаев организации целесообразно получать кредиты и в условиях, когда имеет место достаточная величина собственного капитала, поскольку рентабельность собственного капитала увеличивается вследствие того, что эффект от вложения дополнительных средств может быть значительно выше, чем процентная ставка за пользование кредитом.

При принятии решения о целесообразности привлечения кредитов и займов в оборот следует также принимать во внимание факторы риска деятельности организации. Сочетание мощного операционного рычага с мощным финансовым рычагом может оказывать негативное влияние, так как предпринимательский и финансовый риски взаимно умножаются, мультиплицируя неблагоприятные эффекты. Взаимодействие операционного и финансового рычагов усугубляет негативное воздействие сокращающейся выручки от реализации на величину прибыли.

Вследствие этого в целях сокращения предпринимательского риска нужно выбирать такие варианты сочетания операционного и финансового рычагов, чтобы совокупный риск предпринимательской деятельности находился на приемлемом уровне. Этими вариантами могут быть следующие:

- 1) высокий уровень эффекта финансового рычага в сочетании со слабой силой воздействия операционного рычага;
- 2) низкий уровень эффекта финансового рычага в сочетании с сильным операционным рычагом;
- 3) умеренные уровни операционного и финансового рычагов.

При одновременном возрастании силы воздействия операционного и финансового рычагов все менее значительные изменения объема реализации продукции приводят ко все более значительным изменениям величины прибыли. Взаимодействие операционного и финансового рычагов усугубляет воздействие сокращающейся выручки от реализации продукции на прибыль организации, поэтому необходимо найти оптимальное сочетание риска и доходности.

Рассмотрим это на следующем примере. Если продукция, выпускаемая данной организацией имеет значительный удельный вес постоянных затрат, то величина операционного рычага весьма существенна. Чтобы увеличить полученную прибыль от реализации продукции, а также запас финансовой прочности организации следует повысить объем выпускаемой и реализуемой продукции. Вместе с тем подобное расширение масштабов деятельности организации требует дополнительных источников финансирования. Если собственного капитала для этого недостаточно, организация может получить банковский кредит. Вместе с тем, при этих обстоятельствах повышаются финансовые риски организации, так как уплата процентов за кредит уменьшит прибыль организации (за счет увеличения себестоимости продукции). Привлечение в оборот организации банковских кредитов будет содействовать увеличению прибыли и повышению уровня рентабельности организации только в случае существенного возрастания выручки от реализации продукции. Если же вместо намеченного роста объема реализации последний уменьшится, то уплата процентов за кредит снизит прибыль, которая уменьшится также и за счет повышения и без того значительных постоянных затрат на единицу прибыли. Поэтому организация должна, прежде чем привлекать кредиты для расширения своей деятельности, проанализировать структуру стоимости выпускаемой и

реализуемой продукции и обоснованность планируемых объемов продаж.

Кредиторы данной организации так же, как и ее собственники (акционеры) рассчитывают на получение определенных сумм доходов от предоставления средств этой организации. С позиций кредиторов показатель рентабельности (цены) заемных средств будет выражаться следующей формулой:

$$\frac{\text{Плата за пользование заемными средствами (это прибыль для кредиторов)} * 100\%}{\text{Величина долгосрочных и краткосрочных заемных средств}}$$

Приведенную формулу можно рассматривать двояким образом:

- 1) включая в нее только кредиты и займы;
- 2) включая в нее, кроме кредитов и займов, также кредиторскую задолженность бюджету, поставщикам и подрядчикам, персоналу по заработной плате и т.д.

При первом варианте рассматриваемая формула приобретет следующий вид:

$$\frac{\text{Проценты за пользование кредитами и займами} * 100\%}{\text{Сумма кредитов и займов}}$$

Эту формулу следует применять, если кредиты и займы составляют значительную часть совокупной задолженности различным кредиторам.

При втором варианте для определения рентабельности заемных средств необходимо использовать также информацию о выплатах, связанных с несвоевременным погашением задолженности. В этом случае рентабельность заемных средств должна рассчитываться по следующей формуле:

$$\frac{\text{Проценты за пользование кредитами и займами} + \text{Проценты за несвоевременную оплату поставщикам} + \text{Средства, перечисляемые в бюджет за несвоевременное} * 100\% \text{ внесение налогов} + \text{Прочие расходы по уплате процентов (например, по арендуемым основным средствам)}}{\text{Общая сумма обязательств (заемных и привлеченных средств)}}$$

При определении рентабельности заемных средств, так же, как и рентабельности собственного капитала могут использоваться величины, взятые по состоянию на определенную дату либо средние величины за анализируемый период. В целях обеспечения сопоставимости показателей следует брать величины как собственного, так и заемного капитала либо на определенную дату либо их средние суммы за данный период.

Исчисляя показатель рентабельности заемных средств, необходимо принимать во внимание влияние на него фактора налогообложения. Проценты за пользование кредитами при налогообложении принимаются во внимание в пределах учетной ставки Банка России. В связи с этим рентабельность (цена) заемных средств уменьшится по следующему расчету:

$$\frac{\text{Ставка, в пределах которой проценты за кредит включаются в себестоимость продукции для целей налогообложения} * (1 - \text{Ставка налога на прибыль})}{\text{...}}$$

Обобщающим показателем, выражающим эффективность использования общей величины капитала, имеющегося в распоряжении организации, является рентабельность совокупных вложений капитала.

Этот показатель можно определить по формуле:

(Расходы, связанные с привлечением заемных источников средств + Прибыль, остающаяся в распоряжении организации * 100%) / Величина совокупного используемого капитала (валюта баланса).

Рассмотрим далее показатели, выражающие рентабельность продукции и продаж. Рентабельность продукции (рентабельность производственной деятельности) может быть выражена формулой:

(Прибыль, остающаяся в распоряжении организации * 100%) / Полная себестоимость реализованной продукции.

В числителе этой формулы может быть также использован показатель прибыли от реализации продукции. Данная формула показывает, какую прибыль имеет организация с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Данный показатель рентабельности может быть определен как в целом по данной организации, так и по отдельным ее подразделениям, а также по отдельным видам продукции.

В ряде случаев рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли, остающейся в распоряжении организации (прибыли от реализации продукции) к сумме выручки от реализованной продукции.

Рентабельность продукции, рассчитанная в целом по данной организации, зависит от трех факторов:

- 1) от изменения структуры реализованной продукции. Увеличение удельного веса более рентабельных видов продукции в общей сумме продукции способствует повышению уровня рентабельности продукции;
- 2) изменение себестоимости продукции оказывает обратное влияние на уровень рентабельности продукции;
- 3) изменение среднего уровня реализационных цен. Этот фактор оказывает прямое влияние на уровень рентабельности продукции.

Большое значение имеют показатели рентабельности отдельных видов продукции. Уровень этих показателей зависит от влияния двух основных факторов:

- 1) изменения среднереализационных цен;
- 2) изменения себестоимости единицы продукции.

Первый фактор оказывает прямое, а второй – обратное влияние на рассматриваемый показатель.

Одним из наиболее распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж. Этот показатель определяется по такой формуле:

(Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) * 100%) / Выручка от реализации продукции (работ, услуг).

Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Этот показатель называют также нормой прибыльности.

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию. Рентабельность продаж используется для определения нижнего предела цен на продукцию данной организации.

При анализе рентабельности продаж, кроме прибыли от реализации продукции, в зависимости от целей анализа могут применяться и другие показатели прибыли: чистая прибыль или балансовая прибыль. Дело в том, что использование различных величин прибыли дает возможность существенно расширить аналитические возможности показателя рентабельности продаж. Так, например, сопоставление показателей рентабельности продаж, рассчитанных на основе балансо-

вой прибыли и прибыли от реализации продукции в динамике за несколько отчетных периодов дает возможность установить влияние на рентабельность операционных и внереализационных доходов и расходов.

Рассмотрим порядок факторного анализа показателя рентабельности продаж. Предполагая, что структура продукции осталась неизменной, определим влияние на рентабельность продаж двух факторов:

- 1) изменение цены на продукцию;
- 2) изменение себестоимости продукции.

Обозначим рентабельность продаж базисного и отчетного периода соответственно как K_0 и K_1 .

Тогда получим следующие формулы, выражающие рентабельность продаж:

$$K_0 = P_0 / N_0; K_1 = P_1 / N_1.$$

Представив прибыль как разность между выручкой от реализации продукции и ее себестоимостью, получили эти же формулы в преобразованном виде:

$$K_0 = (N_0 - S_0) / N_0; K_1 = (N_1 - S_1) / N_1; \Delta K = K_1 - K_0,$$

где P_0, P_1 – прибыль от реализации продукции, работ, услуг (соответственно базисного и отчетного периода);

N_0, N_1 – реализация продукции (работ, услуг);

S_0, S_1 – себестоимость продукции (работ, услуг);

ΔK – изменение (приращение) рентабельности продаж за анализируемый период.

Пользуясь методом (способом) цепных подстановок, определим в обобщенном виде влияние первого фактора – изменения цены на продукцию – на показатель рентабельности продаж.

$$\Delta K_N = ((N_1 - S_0) / N_1) - ((N_0 - S_0) / N_0).$$

Затем исчислим влияние на рентабельность продаж второго фактора – изменения себестоимости продукции.

$$\Delta K_S = ((N_1 - S_1) / N_1) - ((N_1 - S_0) / N_1),$$

где ΔK_N – изменение рентабельности за счет изменения цены на продукцию;

ΔK_S – изменение рентабельности за счет изменения себестоимости продукции. Общее влияние двух факторов (баланс факторов) равняется изменению рентабельности по сравнению с ее базисной величиной:

$$\Delta K = \Delta K_N + \Delta K_S.$$

Итак, повышение рентабельности продаж достигается повышением цен на реализуемую продукцию, а также снижением себестоимости реализуемой продукции. Если в структуре реализуемой продукции увеличивается удельный вес более рентабельных видов изделий, то это обстоятельство также повышает уровень рентабельности продаж.

Для более углубленного анализа причин изменения рентабельности продаж следует провести факторный анализ этого показателя в разрезе отдельных видов продукции таким же образом, как это только что было рассмотрено на примере общего объема продукции организации.

Чтобы повысить уровень доходности продаж, организация должна ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка, наблюдать за изменениями цен на продукцию, осуществлять постоянный контроль за уровнем затрат на производство и реализацию продукции, а также осуществлять гибкую и обоснованную ассортиментную политику в области выпуска и реализации продукции.

5.4. Анализ использования прибыли

Прибыль, полученная организацией, распределяется и используется в следующем порядке.

Прежде всего, из прибыли вносится налог на прибыль в бюджеты (федеральный, субъектов РФ и местные). Для определения прибыли, облагаемой налогом на прибыль, величина прибыли отчетного года уменьшается на следующие суммы:

- доходов в виде дивидендов, процентов, полученных по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим данной организации;
- доходов, полученных от долевого участия в деятельности других организаций, кроме доходов, полученных за пределами РФ;
- доходов игорного бизнеса и видеосалонов;
- прибыли от посреднических организаций, страховой деятельности, отдельных банковских операций (во всех этих трех случаях – если ставка налога, зачисляемого в бюджет субъекта РФ, отличается от ставки по основному виду деятельности);
- прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства;
- льгот, предоставленных в соответствии с действующим законодательством.

Прибыль облагается налогом по ставке, устанавливаемой централизованно; определенная сумма налога перечисляется в федеральный бюджет, а остальная часть – в бюджеты субъектов РФ и в местные бюджеты.

Для доходов в виде дивидендов и процентов по ценным бумагам, доходов от долевого участия в деятельности других организаций, доходов игорного бизнеса и видеосалонов, прибыли от посреднических, страховых и банковских операций устанавливаются другие ставки налогообложения.

Чистая прибыль организации определяется как разность между прибылью отчетного года до налогообложения и величиной налога на прибыль с учетом льгот.

При определении суммы налогооблагаемой прибыли полученная организацией валовая прибыль должна быть уменьшена на величину отчислений в резервный капитал (резервный фонд) и другие фонды, образуемые в соответствии с действующим законодательством теми организациями, для которых предусмотрено создание таких фондов. Величина отчислений в указанные фонды не должна составлять более 50% налогооблагаемой прибыли.

В процессе исчисления суммы налога на прибыль налогооблагаемая прибыль должна быть уменьшена следующим образом:

- на суммы, направленные на финансирование капитальных вложений (вложений во внеоборотные активы) как производственного так и непроизводственного характера, а также на погашение банковских кредитов, выданных и использованных на эти цели, если они не уменьшают фактическую сумму налога на прибыль более чем на 50%;
- на суммы затрат организаций по содержанию объектов здравоохранения, народного образования, культуры, спорта, дошкольных учреждений, жилых зданий, числящихся на балансах этих организаций (не более чем на 50%);
- на суммы затрат, осуществленных малыми предприятиями, на строительство, реконструкцию, обновление основных производственных фондов, освоение новой техники и технологии;
- по предприятиям, получившим в прошлом году убыток, освобождается от уплаты налога часть прибыли, направленной на покрытие этого убытка в течение последующих пяти лет при условии полного использования на эти цели резервного капитала (фонда) и других аналогичных фондов. Право на эту льготу имеют те предприятия и организации, у которых удельный вес выручки в сфере материального производства составляет не менее 50%;

- на суммы, направляемые на благотворительные цели, в пределах 2% от величины налогооблагаемой прибыли;
- на суммы, направляемые на осуществление природоохранительных мероприятий, в размере 30% от величины произведенных затрат.

На объем прибыли, остающейся в распоряжении организации (чистой прибыли) влияют прежде всего, сумма налогооблагаемой прибыли, а также ставка налога на прибыль. Если детализировать влияние этих факторов, то следует рассмотреть, какие причины, в свою очередь, влияют на величину налогооблагаемой прибыли. К ним относятся:

- доходы, облагаемые по ставкам, отличающимся от ставки налога на прибыль;
- величина отчислений от прибыли в резервный капитал (резервный фонд);
- размер льготированных отчислений от прибыли.

Если налогооблагаемая прибыль изменяется, то величина чистой прибыли изменяется в противоположном направлении. Так, при увеличении суммы налогооблагаемой прибыли величина прибыли, остающейся в распоряжении организации, будет уменьшаться.

Что касается ставки налога на прибыль, то этот фактор также оказывает обратное влияние на величину чистой прибыли: чем больше эта ставка, тем меньше чистая прибыль, и наоборот. Однако, размер ставки налога на прибыль устанавливается государством централизованно и не зависит от деятельности отдельных организаций.

Что касается доходов, облагаемых по ставкам, отличающимся от ставки налога на прибыль, то эти доходы вычитаются из валовой прибыли при определении суммы налогооблагаемой прибыли. Рассматриваемые виды доходов, за исключением из них налогов, увеличивают размер прибыли, остающейся в распоряжении организации.

Величина отчислений от прибыли в резервный капитал оказывает обратное влияние на сумму чистой прибыли: при увеличении этих отчислений прибыль, остающаяся в распоряжении организации снижается, а при уменьшении этих отчислений чистая прибыль возрастает.

Наконец, размер льготированных отчислений от прибыли оказывает прямое влияние на величину чистой прибыли: чем меньше эти отчисления, тем меньше и сумма прибыли, остающаяся в распоряжении организации, и, наоборот, при увеличении размера льготированной прибыли сумма чистой прибыли возрастает.

При анализе использования прибыли необходимо сопоставить фактическое ее распределение за отчетный период с распределением, предусмотренным в финансовом плане организации, а также с соответствующими данными за предыдущие периоды, то есть в динамике. На основе анализа использования прибыли могут быть сделаны выводы о необходимости изменений в ее использовании с целью достижения оптимальных соотношений между отдельными направлениями ее распределения.

Учредительные документы каждой организации определяют порядок использования чистой прибыли, остающейся после внесения платежей налогов в бюджет, а также перечень фондов, образуемых из этой прибыли.

Типовой порядок использования прибыли, остающейся в распоряжении организации (чистой прибыли) представлен на рис. 5.3.

В процессе анализа использования прибыли следует решить такие основные задачи:

- 1) установить, как изменились суммы и удельные веса конкретных направлений использования прибыли по сравнению с финансовым планом и величинами предыдущего периода;
- 2) осуществить анализ образования и использования резервного капитала и других специальных фондов;
- 3) дать оценку эффективности использования прибыли;
- 4) определить пути оптимизации использования прибыли и основные мероприятия, направленные на совершенствование использования прибыли.

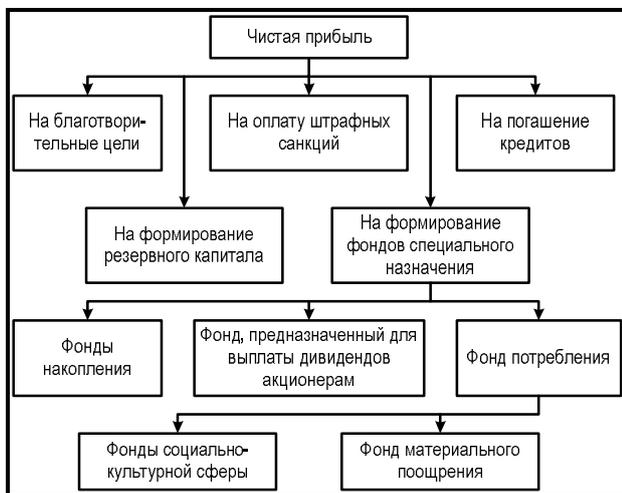


Рис. 5.3. Использование прибыли, остающейся в распоряжении организации (чистой прибыли)

В акционерных обществах важнейшим вопросом дивидендной политики является регулирование курса акций, а также размеры и темпы роста собственного капитала организации и привлекаемых внешних источников финансирования. Однозначного решения этих вопросов не существует. Здесь имеются преимущества и в плане капитализации чистой прибыли, т.е. в создании за ее счет фондов накопления, и в плане стабильности выплат дивидендов акционерам.

Капитализация чистой прибыли дает возможность расширения масштабов деятельности организации путем использования собственных источников финансирования, которые требуют меньших расходов по их обслуживанию, чем заемные источники. В этих условиях уменьшаются расходы организации на привлечение дополнительных источников финансирования, а также на эмиссию новых акций. Масштабы капитализации чистой прибыли дают возможность оценить темпы роста собственного капитала организации, а также посредством изучения отдельных составляющих этого роста дать оценку запаса финансовой прочности, рентабельности продаж и оборачиваемости всех оборотных средств (активов).

Подобный анализ основывается на факторных моделях рентабельности, которые характеризуют основные причинно-следственные связи показателей финансовых результатов и финансового состояния организации. Факторные модели рентабельности служат также моделями прогнозирования финансовой устойчивости организации.

Темпы увеличения собственного капитала организации – это важнейший ограничитель темпов роста масштабов деятельности организации. Темпы роста собственного капитала обуславливаются действием многих факторов, и в первую очередь – рентабельностью

продаж (фактор **A**), оборачиваемостью всего капитала (фактор **B**), финансовой активностью организации по привлечению заемных средств (фактор **C**), а также нормой использования прибыли на накопление (фактор **D**).

Исходя из этого, темпы роста собственного капитала, выражающие потенциальные возможности организации в области развития масштабов ее деятельности, могут быть охарактеризованы мультипликативной моделью взаимосвязи названных факторов:

$$K=A*B*C*D,$$

где

K – коэффициент роста собственного капитала, т.е. отношение прибыли, направленной в фонды накопления, к величине собственного капитала;

A – отношение чистой прибыли к чистой выручке;

B – отношение чистой выручки к средней величине валюты баланса;

C – отношение средней величины валюты баланса к средней величине собственного капитала;

D – отношение прибыли, направленной в фонды накопления, к чистой прибыли.

Рассматриваемая модель характеризует действие тактических факторов (**A** и **B**) и стратегических (**C** и **D**) факторов финансовых решений. Рациональная политика цен, увеличение числа рынков сбыта продукции организации приводят к росту объемов продаж и прибыли организации, увеличивают скорость оборота капитала. При этом необоснованная инвестиционная политика, а также снижение удельного веса привлеченного капитала могут уменьшить положительный эффект действия двух первых факторов.

Вышеуказанная модель может быть расширена путем включения в нее дополнительных факторов, характеризующих финансовое состояние организации, таких, как ликвидность, оборачиваемость оборотных средств (активов), соотношение внешних обязательств и собственного капитала данной организации.

Что касается выплат дивидендов акционерам за счет чистой прибыли, то следует иметь в виду, что их стабильность служит свидетельством прибыльной деятельности организации, ее финансовой устойчивости. Кроме этого, стабильность выплат дивидендов уменьшает неопределенность, т.е. уровень риска для инвесторов. Информация об устойчивых доходах акционеров инициирует повышение спроса на акции данной организации, т.е. ведет к росту цены ее акций.

В процессе образования и использования фондов специального назначения за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации, осуществляется стимулирующая роль прибыли. При анализе специальных фондов следует рассмотреть такие вопросы:

- изменение суммы средств, направленных в спецфонды;
- влияние отдельных факторов на данную сумму;
- порядок использования средств специальных фондов на соответствующие цели;
- как изменяются суммы отчислений от чистой прибыли в специальные фонды и суммы использования средств этих фондов в динамике, т.е. с течением времени;
- каковы резервы оптимизации размеров специальных фондов и их использования.

При анализе формирования фондов специального назначения за счет чистой прибыли следует использовать формулу, позволяющую определить степень изменения отчислений в специальные фонды за счет изменения чистой прибыли:

$$\Delta\text{CF} = \Delta\text{ЧП} * K,$$

где

ΔCF – приращение величины спецфондов, т.е. фонда накопления или потребления за счет изменения величины прибыли, остающейся в распоряжении организации;

$\Delta\text{ЧП}$ – приращение суммы прибыли, остающейся в распоряжении организации;

K – коэффициент отчислений от чистой прибыли в данный фонд (базисная величина).

Суммы отчислений в фонды специального назначения находятся также под влиянием изменения величины коэффициента отчислений от чистой прибыли. Влияние этого фактора можно определить по следующей формуле:

$$\Delta\text{CF} = (K_1 - K_0) \text{ЧП}_1,$$

где

ΔCF – приращение величины фондов специального назначения за счет изменения коэффициента отчислений от чистой прибыли;

K_1, K_0 – соответственно фактический и базисный коэффициенты отчислений от чистой прибыли в фонды специального назначения;

ЧП_1 – чистая прибыль данной организации за отчетный период.

Увеличение величины прибыли, остающейся в распоряжении организации соответственно повышает сумму отчислений в специальные фонды, а уменьшение чистой прибыли снижает величину этих отчислений. Аналогично, т.е. прямым образом, влияет и изменение коэффициента отчислений от чистой прибыли: при увеличении этого коэффициента сумма отчислений в фонды специального назначения растет, а при снижении величины коэффициента сумма отчислений в специальные фонды уменьшается.

В процессе анализа использования средств специальных фондов необходимо сопоставить фактические расходы средств с предусмотренными планом и расходами предыдущих отчетных периодов. Так, средства фондов накопления направляются, как правило, на цели развития производства, т.е. на увеличение основных средств (фондов), а также на пополнение оборотных активов. Целесообразно проанализировать, каким образом использование средств фонда накопления повлияло на структуру имущества организации, а также на техническое состояние основных средств (фондов).

Средства фондов потребления расходуются для осуществления различных выплат социального характера. Анализ использования средств этих фондов целесообразно осуществлять в увязке с такими показателями состояния и использования трудовых ресурсов, как коэффициенты оборота по приему и увольнению, полного оборота, текучести, показатели среднего тарифного разряда, производительности труда. Использование прибыли для образования и расходования фондов потребления является оправданным, если оно взаимосвязано с улучшением перечисленных трудовых показателей.

Давая общую оценку использования прибыли организации, необходимо констатировать, как оно содействует увеличению масштабов деятельности организации, росту ее экономического потенциала, пополнению собственного капитала, а также оптимизации структуры активов и пассивов организации.

6. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

6.1. Анализ эффективности инвестиций и источников их финансирования

Понятие «инвестиции» ведет свое происхождение от латинского слова *invest*, которое означает «вложение».

В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ, инвестициями являются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и (иной) деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Следовательно, инвестиции представляют собой вложения каких-либо средств в формирование определенных видов имущества для получения в будущем чистого дохода (прибыли) или других результатов. При этом полученный вследствие инвестирования средств результат должен обязательно превышать сумму инвестиций, т.е. вложения средств.

Существуют различные типы инвестиций, определяемые видами имущества, в которые осуществляется вложения средств:

- 1) реальные инвестиции представляют собой вложения средств в формирование объектов основных фондов, а также материальных оборотных активов;
- 2) финансовые (портфельные инвестиции);
- 3) инвестиции на формирование нематериальных активов.

Инвестиции, направляемые на постройку или приобретение объектов основных фондов, носят название капитальных вложений. К ним относятся затраты материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направляемые:

- на строительство новых предприятий, а также на реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий;
- на приобретение машин, оборудования, инструментов;
- на проектно-изыскательские работы;
- на другие затраты, связанные с воспроизводством основных фондов.

Финансовые (портфельные) инвестиции представляют собой вложения средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством.

Следует иметь в виду, что финансовые инвестиции выполняют две функции:

- а) получение инвестором дохода в результате обладания ценными бумагами;
- б) инвестор может оказывать влияние на инвестиционную политику.

Рассмотрим, наконец, третий тип инвестиций. Вложение средств на формирование нематериальных активов включает в себя различные патенты, лицензии, авторские права, права на пользование торговыми знаками, программные продукты, ноу-хау и другие интеллектуальные ценности, а также права на пользование землей, природными ресурсами и другие имущественные права. При этом следует иметь в виду, что ноу-хау – это совокупность технических, технологических и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и опыта, необходимых для организации производства, коммерческой и управленческой деятельности, однако не обеспеченных патентной защитой.

Существует также и другое подразделение инвестиций в зависимости от формы собственности инвесторов (в последние в основном являются юридическими лицами). По этому признаку различают частные, государственные, иностранные и совместные инвестиции.

Частные инвестиции представляют собой вложения средств, осуществляемые физическими лицами, т.е. отдельными гражданами. Этот вид инвестиций, как правило, выражается в приобретении акций, облигаций и других ценных бумаг. Сюда же можно отнести инвестиции организаций, не являющихся собственностью государства.

Государственные инвестиции осуществляются органами государственной власти (как федеральными, так и региональными и местными), а также организациями, относящимися к государственной форме собственности.

Иностранные инвестиции производятся иностранными государствами, юридическими лицами и физическими лицами (гражданами).

Совместные инвестиции представляют собой вложения, осуществляемые одновременно субъектами нашей страны и иностранных государств.

Далее, в зависимости от характера участия в инвестиционных проектах различают два вида инвестиций: прямые и непрямые.

Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в осуществлении инвестиционного процесса. В этом случае инвестор определяет как объект вложения средств, так и порядок финансирования инвестиций.

Непрямые инвестиции – это вложение средств, осуществляемое физическими или юридическими лицами в ценные бумаги, которые эмитируются (выпускаются) финансовыми посредниками. Последние, накопив таким образом определенные суммы средств, осуществляют вложения их в какие-либо инвестиционные проекты на основе прогнозируемых величин доходности этих проектов.

Наконец, в зависимости от сроков осуществления инвестиционных проектов различают следующие их виды: краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные имеют длительность не более одного года, а долгосрочные – более одного года.

Таковы основные типы инвестиций. Перейдем теперь к рассмотрению источников средств, используемых для осуществления инвестиций. К числу этих источников относятся следующие:

- собственные источники – прибыль организации, амортизационные отчисления, суммы, выплачиваемые страховыми органами в качестве возмещения за причиненный ущерб;
- привлеченные источники – средства, полученные от продажи акций, благотворительные и иные взносы, средства, выделяемые вышестоящим организациям на безвозмездной основе;
- ассигнования из бюджетов различных уровней, а также из внебюджетных фондов, предоставляемые на безвозмездной основе;
- заемные источники; к их числу относятся кредиты, предоставляемые организации на возвратной основе, облигационные займы, векселя и другие источники;
- иностранные инвестиции, представляющие собой участие в уставном капитале совместных предприятий, а также прямые вложения денежных средств международных организаций и финансовых институтов, государств, отдельных организаций и частных лиц.

Все перечисленные источники, кроме четвертого их вида представляют собой собственный и приравнен-

ный к нему капитал организации, т.е. субъекта инвестиций. Те суммы, которые привлечены в составе этих источников извне, возврату не подлежат.

Четвертая же разновидность источников представляет собой величину заемного капитала организации, т.е. субъекта инвестиций. Все эти суммы должны быть возвращены в определенные сроки с уплатой процентов по ним.

Рассмотрим основные понятия, используемые в ходе осуществления инвестиционной деятельности организации.

Субъект инвестиций – это та организация, которая использует инвестиции в целях развития производства, перехода к изготовлению новых видов изделий, и т.п.

Понятие «объект инвестиций» включает в себя:

- а) строящиеся, реконструируемые или расширяемые производственные мощности;
- б) комплексы строящихся или реконструируемых объектов, предназначенные для осуществления одной и той же программы;
- в) производство новой продукции на уже существующих производственных площадях.

Какие же организации могут быть названы основными субъектами инвестиций? К их числу относятся инвесторы, заказчики, исполнители работ, а также пользователи объектов.

Инвестор – это та организация (субъект), которая проводит вложение средств в какой-либо объект инвестиций. Заказчик (застройщик) – этот тот субъект, который непосредственно осуществляет данный инвестиционный проект. В ряде случаев заказчиком является инвестор.

Исполнители работ проводят необходимые работы по сооружению или реконструкции объектов основных фондов. Эти работы могут осуществляться одним из двух способов:

- а) подрядным способом. В этом случае работы, как правило проводятся специализированными строительными и монтажными организациями;
- б) хозяйственным способом, когда работы проводятся собственными силами заказчика (застройщика). Пользователи объектов – это юридические и физические лица, для которых создается объект. Пользование этим объектом предусматривается в договоре, заключаемом между инвестором и пользователем объекта.

Следует иметь в виду, что инвестор имеет право устанавливать размеры инвестиций, их характер, осуществлять контроль за целевым использованием инвестиций, а также вправе осуществлять владение, пользование и распоряжение результатами реализации инвестиционного проекта.

Важное значение имеет также понятие инвестиционного проекта. Под ним следует понимать какое-либо дело, деятельность, мероприятие, осуществление комплекса действий, обеспечивающих получение определенных результатов, а также систему организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий, или описание этих действий. Такие определения понятия инвестиционного проекта имеются в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденных Госстроем РФ, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Госкомпромом РФ 31 марта 1992 года № 7-12/41. Инвестиционный проект должен содержать обоснование экономической целесообразности, а также размера и сроков осуществления инвестиций, в том числе необходимую проектно-смет-

ную документацию, разработанную в соответствии с законодательством РФ и утвержденную в соответствии с имеющимися стандартами, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций, т.е. бизнес-план.

Процесс разработки и осуществления инвестиционного проекта можно подразделить на отдельные этапы:

1. Предынвестиционный этап. Здесь осуществляется выбор инвестиционной идеи и делается предварительное технико-экономическое её обоснование для оценки возможных альтернатив проекта, а также целесообразности его осуществления. На этом же этапе производится технико-экономическое обоснование проекта, а также подготавливается экспертное заключение о целесообразности осуществления данного проекта.
2. Инвестиционный этап. На этом этапе определяются правовые, организационные и финансовые основы осуществления данного инвестиционного проекта, подготавливается необходимая научно-исследовательская и проектная документация, осуществляются проектно-исследовательские работы, проводятся строительные и монтажные работы, набирается и проходит обучение персонал, осуществляется сдача законченного объекта заказчику и пуск этого объекта в эксплуатацию.
3. Эксплуатационный этап включает в себя освоение производства, а также организацию выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг.

В процессе анализа инвестиционной деятельности организаций используются следующие источники информации:

- данные бизнес-плана, куда входят инвестиционный, финансовый и маркетинговые планы;
- нормы и нормативы расхода материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов;
- бухгалтерская (финансовая) отчетность;
- данные всех видов учета – бухгалтерского, статистического и оперативно-технического;
- внеучётные данные, включая переписку данной организации, протоколы различных собраний и совещаний и т.п.

Следует иметь в виду, что анализ инвестиционной деятельности может быть внутренним, т.е. проводится самой организацией, осуществляющей инвестиционную деятельность, и внешним, который проводится инвесторами. Как мы уже знаем из предыдущих частей этой статьи, внешний анализ проводится на основе использования данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, а внутренний анализ осуществляется с использованием всех перечисленных источников информации.

Рассмотрим аналитические возможности форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая, как известно, представляет собой важнейший источник информации о деятельности организации и, в частности её инвестиционной деятельности.

Так, по данным бухгалтерского баланса (ф. № 1 отчетности) можно определить остаточную стоимость основных фондов и нематериальных активов, стоимость незавершенного строительства, стоимость финансовых инвестиций (вложений), а также величины собственных, заемных и привлеченных источников формирования имущества организации.

Вся эта информация показывается в бухгалтерских балансах нарастающим итогом по состоянию на начало каждого квартала. Если сравнить данные на конец и начало данного отчетного периода (года, полугодия, квартала), то получим сведения о динамике показателей, т.е. об их изменении во времени, а также о динамике соотношения между этими показателями. Такая информация

дает возможность установить, что данная организация осуществляет инвестиционную деятельность.

Отчет о прибылях и убытках (ф. № 2 отчетности) не содержит прямых данных об инвестиционной деятельности организации. Вместе с тем в составе выручки организации может содержаться и выручка от осуществления инвестиционных проектов. В связи с этим, используя информацию, содержащуюся в пояснительной записке к годовому отчету, в журналах-ордерах № 11 и № 15 по учету реализации, прибылей и убытков, в бухгалтерских справках, необходимо выяснить, имеются ли у данной организации выручка и финансовые результаты, связанные с реализацией инвестиционных проектов.

Ф. № 3 отчетности – отчет об изменениях капитала – содержит информацию о поступлении, использовании и изменениях за отчетный период собственного капитала данной организации. Пользуясь информацией, представленной в этой форме отчетности, изучая, каково наличие собственного капитала и как он используется, в том числе, и для финансирования инвестиционной деятельности данной организации.

Рассмотрим далее содержание и аналитические возможности следующей формы бухгалтерской (финансовой) отчетности – ф. № 4 – «Отчет о движении денежных средств». В этой форме содержится информация о поступлении денежных средств в порядке целевого финансирования, кредитов, займов, дивидендов и др. Сведения об использовании денежных средств отражаются по направлениям их затрат на капитальные вложения, на финансовые вложения и т.п.

Совокупные величины поступления и использования денежных средств детализируются здесь в разрезе отдельных видов деятельности организации:

- 1) текущей;
- 2) инвестиционной;
- 3) финансовой.

Текущая деятельность – это основная деятельность организации, направленная на выполнение её производственно-коммерческих функций. Инвестиционная деятельность организации заключается в приобретении и постройке объектов основных средств, нематериальных активов, в осуществлении долгосрочных вложений в другие организации, а также в эмиссии долгосрочных ценных бумаг.

Финансовая деятельность связана с проведением краткосрочных финансовых вложений, т.е. с эмиссией краткосрочных ценных бумаг, с предоставлением краткосрочных займов, и др.

Следовательно, ф. № 4 отчетности дает представление об итоговых суммах реальных и финансовых инвестиций, однако она не отражает поступления и использования денежных средств в разрезе отдельных инвестиционных проектов. Для того чтобы получить такую информацию, необходимо воспользоваться данными текущего синтетического и аналитического бухгалтерского учёта.

Ф. № 5 отчетности – приложение к балансу – содержит данные о движении сумм долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, о нематериальных активах, об объектах основных фондов, а также об источниках (собственных, заемных и привлеченных) финансирования реальных и финансовых инвестиций.

Исходя из изложенного, информация, отраженная в бухгалтерской (финансовой) отчетности позволяет анализирующему сделать следующее:

- показать, имеется ли в данной организации инвестиционная деятельность и каковы её разновидности;
- выявить источники финансирования инвестиционной деятельности;
- установить изменения размеров и видов инвестиционной деятельности в течение анализируемого периода.

Для того, чтобы дать оценку эффективности отдельных инвестиционных проектов, необходимо, наряду с отчетностью, использовать данные учетных регистров (журналов-ордеров, ведомостей, карточек), а также первичных документов.

На основании имеющихся данных о выручке от реализации продукции и о её себестоимости (в части, относящейся к инвестиционной деятельности) можно определить финансовый результат (прибыль или убыток) от этой деятельности как разность между выручкой от реализации и себестоимостью.

Следует иметь в виду, что для реализации инвестиционных проектов необходимо пожертвовать определенной суммой денежных средств в данный момент ради получения финансового результата (прибыли) в будущие периоды.

Практика показывает, что, как правило, прибыль здесь может быть получена как минимум через один год после осуществления инвестиций.

Эффективность инвестиций, как правило, может быть оценена в процессе анализа одним из двух следующих показателей:

- 1) срок окупаемости инвестиций;
- 2) норма прибыли на вложенные средства (капитал).

На практике для анализа и оценки эффективности инвестиционных проектов чаще всего применяется первый из названных показателей.

Срок (период) окупаемости инвестиций представляет собой тот отрезок времени, на протяжении которого поступления доходов от осуществления инвестиционных проектов превысят (покроют) первоначальные затраты на реализацию этих проектов. Иными словами, срок окупаемости инвестиций представляет собой количество лет, требующихся для возмещения первоначальных (единовременных, или стартовых) расходов (затрат) по осуществлению инвестиционных проектов.

Предполагаемый срок окупаемости инвестиций в процессе анализа следует сопоставить с экономически обоснованным сроком окупаемости инвестиционных мероприятий. Такое сравнение должно показать, правильно ли был осуществлен выбор инвестиционных проектов. В том случае, если срок окупаемости данного проекта меньше, чем длительность экономически оправданного срока его окупаемости, анализирующий может сделать вывод о том, что выбор данного проекта является целесообразным.

Срок окупаемости инвестиций может быть определен по следующей формуле:

$$COI = PI / ЧД,$$

где **COI** – срок окупаемости инвестиций;

PI – размер (сумма) первоначальных инвестиций;

ЧД – сумма чистого дохода (прибыли), получаемого ежегодно.

Рассмотрим порядок расчета данного показателя на примере.

Если в анализируемой организации осуществлены первоначальные инвестиции в сумме 120 тысяч рублей, а получение ежегодной суммы чистого дохода предполагается равномерным и составляет 24 тысячи

рублей, то срок окупаемости этих инвестиций составляет $120 / 24 = 5$ лет.

Экономически оправданный (обоснованный) срок окупаемости данного инвестиционного проекта составляет 5,5 лет. Сравнение этих двух величин показывает, что выбор данного инвестиционного проекта можно признать целесообразным, так как ожидаемый срок его окупаемости меньше, чем длительность экономически оправданного срока окупаемости этого проекта.

В рассмотренном периоде мы исходили из того, что поступление доходов от инвестиционных мероприятий предполагается равномерным в отдельные годы реализации этого проекта. Рассмотрим другой пример, в котором суммы поступающих ежегодно доходов будут различны. Эти суммы представим в табл. 6.1.

Таблица 6.1

СУММЫ ПОСТУПАЮЩИХ ЕЖЕГОДНО ДОХОДОВ

тыс. руб.

Годы	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Поступление прибыли (чистого дохода)	26 000	41 000	40 000	26 000	26 000

Как следует из таблицы, сумма поступлений чистого дохода за первые три года равна $26\ 000 + 41\ 000 + 40\ 000 = 107$ тысяч рублей. Таким образом, из суммы первоначально осуществленных инвестиций, которая составляет 120 тысяч рублей, остается невозмещенной сумма $120\ 000 - 107\ 000 = 13\ 000$ рублей. В этом случае при условии первоначального размера инвестиций в сумме 120 000 рублей срок окупаемости должен составить следующую величину:

$$3 \text{ года} + (13\ 000 / 260\ 000) = 3,5 \text{ года}.$$

Рассматриваемый способ оценки эффективности инвестиций на основе применения показателя срока их окупаемости широко распространен в мировой практике. В экономической литературе рассматриваются как достоинства, так и негативные черты данного способа.

К положительным сторонам этого способа относятся:

- он отличается своей простотой и доступностью для использования;
- при определении срока окупаемости инвестиционных проектов используется экономически обоснованный (оправданный) срок осуществления данного проекта;
- в условиях применения этого способа не нужно использовать метод дисконтирования; это дает возможность осуществить взаимосвязь денежных потоков и данных бухгалтерского учета.

Следует иметь в виду, что рассматриваемый инвестиционный проект даст возможность получить прибыль тем быстрее, чем меньше срок окупаемости инвестиций, осуществляемых в соответствии с этим проектом. В связи с этим при выборе инвестиционных проектов следует принимать во внимание не только экономически обоснованный срок их окупаемости, но также и продолжительность периода использования этих проектов. Ведь чем больше период их использования и чем меньше срок окупаемости, тем более привлекательны эти инвестиции, поскольку они позволяют получать чистый доход в течение более длительного отрезка времени.

Негативные стороны способа оценки эффективности инвестиций на основе применения показателя срока их окупаемости состоят в следующем:

- данный способ не принимает в расчет поступления доходов по окончании экономически обоснованного срока окупаемости. В связи с этим к осуществлению принимаются только те инвестиционные проекты, которые дают воз-

возможность как можно быстрее получить обратно первоначально вложенные средства (капитал);

- в условиях использования рассматриваемого способа не принимается во внимание фактор времени, т.е. изменение стоимости денег с течением времени, в результате чего расходы и доходы по данному инвестиционному проекту могут стать несопоставимыми;
- при рассматриваемом способе имеет место необъективная оценка эффективности инвестиционных проектов, поскольку разные инвесторы могут принимать за основу неодинаковые сроки окупаемости этих проектов.

С целью преодоления негативных сторон этого способа в дополнение к нему следует для оценки эффективности инвестиционных проектов использовать второй из названных нами показателей – норму прибыли на вложенные средства (капитал).

Названный показатель может быть исчислен одним из двух способов. В соответствии с первым способом за основу принимается общая сумма первоначально вложенных средств (капитала), включающая в себя затраты на постройку, приобретение и монтаж основных фондов, а также на прирост оборотных активов; все эти расходы являются необходимыми для осуществления данного инвестиционного проекта.

В условиях применения второго способа за основу принимается средняя величина средств (капитала) вкладываемая в течение полного срока применения данного инвестиционного проекта. Здесь принимается во внимание постепенное уменьшение величины инвестиций на формирование основных фондов до суммы их остаточной стоимости.

Норма прибыли на вложенные средства (капитал) может быть определена следующим образом:

$$НП = \sum П / Т / ПИ * 100\%,$$

где **НП** – норма прибыли на вложенные средства (капитал), выраженная в процентах;

$\sum П$ – сумма прибыли (чистого дохода), полученная в течение полного срока использования данного инвестиционного проекта;

Т – полный срок (количество лет) использования данного инвестиционного проекта;

ПИ – первоначальная (единовременная или стартовая) величина инвестиций, осуществленных с целью проведения в жизнь данного проекта.

Рассмотренная нами формула может быть представлена также и в следующем виде:

$$НП = \sum П / Т / (ПИ + ОИ) : 2 * 100\%,$$

где **ОИ** – оставшаяся после осуществления первоначально вложенных сумма инвестиций.

При этом

$$ОИ = ПИ - СИ,$$

где **СИ** – сумма износа основных средств, включенная в первоначальную величину инвестиций, за весь срок использования данного проекта.

Рассмотрим на примерах порядок исчисления нормы прибыли на вложенные средства (капитал) как первым, так и вторым способом.

Исходные данные

1. Стоимость основных фондов, которые должны быть построены, приобретены и введены в эксплуатацию в соответствии с данным инвестиционным проектом, составляет 36 000 рублей.
2. Стартовые затраты на прирост материальных оборотных активов составляют 4 000 рублей.
3. Полный срок использования данного инвестиционного проекта насчитывает пять лет.

4. Ежегодная сумма износа основных средств: 6 000 рублей.
5. Предусматривается, что в результате осуществления данного инвестиционного проекта ежегодная сумма получаемой прибыли будет составлять 7 200 рублей.

На основе приведенных данных рассчитаем норму прибыли на вложенные средства (капитал).

В соответствии с первым из рассмотренных нами способов исчисления этого показателя стартовая величина вложенных средств (инвестиций) составит $36\ 000 + 4\ 000 = 40\ 000$ руб.

Поэтому норма прибыли на вложенный капитал будет равна следующей величине:

$$7\ 200 * 5 / 40\ 000 * 100\% = 9,9\%.$$

В условиях использования второго способа расчетов средняя стоимость инвестиций составит: $40\ 000 + (40\ 000 - 6\ 000 * 5) / 2 = 25\ 000$ рублей.

Следовательно, при втором способе расчетов норма прибыли на вложенные средства (капитал) составляет: $7\ 200 / 25\ 000 * 100\% = 28,8\%$.

Следует иметь в виду, что показатель нормы прибыли на вложенный капитал имеет существенный недостаток. Дело в том, что при его исчислении не принимается во внимание то обстоятельство, что получаемые денежные средства, то есть прибыль, имеют различную ценность в разные периоды их получения. Так, например, одна единица прибыли, которая была получена в 1997 году, значительно отличается по своей стоимости от одной единицы прибыли, полученной в 2001 году. Однако, несмотря на это, исчисление этого показателя весьма распространено и применяется для обоснования выбора инвестиционных проектов.

Для того, чтобы осуществить обоснованный выбор инвестиционного проекта, необходимо рассмотреть не только показатели сроков окупаемости инвестиций и нормы прибыли на вложенные средства (капитал). Следует также сгруппировать инвестиции в соответствии с их целевым назначением, которое вызывает и различные величины предполагаемой к получению нормы прибыли на вложенные средства (капитал).

В мировой практике инвестиции принято группировать в зависимости от назначения на следующие виды:

- инвестиции, носящие вынужденный характер;
- инвестиции, осуществляемые с целью сохранения позиций на рынке;
- инвестиции, производимые для обновления основных производственных фондов, преимущественно машин и оборудования, в целях повышения эффективности производства;
- инвестиции, имеющие своей целью снижение себестоимости выпускаемой продукции, что непосредственно влияет на рост суммы прибыли, получаемой от основной (текущей) деятельности;
- инвестиции, направленные на повышение суммы прибыли, получаемой от текущей деятельности за счет увеличения производства продукции путем расширения производственных мощностей;
- рискованные инвестиции.

Рассмотрим содержание названных видов вложений.

Инвестиции, носящие вынужденный характер, производятся в целях защиты окружающей среды, повышения надежности используемых машин и оборудования, а также совершенствования техники безопасности. Эти мероприятия имеют своей целью главным образом предотвратить загрязнение окружающей среды вредными отходами производства.

В связи с этим инвестиции по защите окружающей среды могут вообще не быть прибыльными, поскольку

их осуществление во многих случаях обуславливается действующим законодательством. Те же инвестиционные мероприятия, которые имеют своей целью повышение уровня техники безопасности и другие направления улучшения условий труда, являются доходными, так как они приводят к снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет уменьшения потерь рабочего времени и денежных средств вследствие сокращения уровня заболеваемости и травматизма персонала.

Второй вид инвестиций имеет своей целью сохранение и поддержание позиций данной организации на рынке. Здесь инвестиционные проекты используются для осуществления затрат на улучшение качества и повышение конкурентоспособности продукции, а также затрат на подготовку и переподготовку кадров, затрат на рекламу и др. Мировая практика свидетельствует о том, что норма прибыли на вложенные средства по второму виду инвестиций имеет значение до шести процентов.

Третий вид инвестиций призван содействовать росту эффективности использования основных производственных фондов, повышению технического уровня производства. Норма прибыли на вложенный капитал по этому виду инвестиций, как правило, составляет до двенадцати процентов.

Четвертый вид инвестиций включает мероприятия по снижению себестоимости выпускаемой продукции. Содержание этих мероприятий подробно раскрывается в части «Анализ себестоимости продукции» данной статьи. Норма прибыли по этому виду инвестиций должна составлять не менее пятнадцати процентов.

Пятый вид инвестиционных проектов направлен на увеличение объема производства продукции и, следовательно, на повышение величины получаемой прибыли. Основные мероприятия и резервы по росту объема производства продукции освещены в части «Анализ использования производственных ресурсов» данной статьи. Норма прибыли на вложенные средства (капитал) здесь может достигать до двадцати процентов.

Шестой, последний вид вложений включает рискованные инвестиции. К их числу могут быть отнесены финансовые вложения, направленные на приобретение различных ценных бумаг, а также инвестиционные проекты, связанные с созданием совершенно новых видов продукции. Норма прибыли на вложенный капитал по таким видам инвестиций может составлять до двадцати пяти процентов.

Итак, мы рассмотрели основные виды инвестиций по их целевому назначению и соответствующие им величины норм прибыли на вложенные средства (капитал).

Следует иметь в виду, что названные размеры норм прибыли являются лишь ориентировочными. В каждом отдельном случае величины этих норм зависят от особенностей функционирования конкретных организаций. Вместе с тем рассмотренная группировка инвестиций и соответствующие им отдельными видам нормы прибыли являются ориентиром при выборе наиболее эффективных инвестиционных проектов, а также могут оказать помощь в процессе осуществления этих проектов.

6.2. Анализ эффективности капитальных вложений

В предыдущем параграфе данной части статьи мы установили, что основным видом инвестиций являются капитальные вложения.

Напомним, что капитальными вложениями называются инвестиции, направленные на постройку или приобретение объектов основных средств (фондов). (В соответствии с новым Планом счетов бухгалтерского учета, который должен быть повсеместно введен в действие с 1 января 2002 года, капитальные вложения именуются вложениями во внеоборотные активы).

Капитальные вложения могут быть использованы на создание новых объектов основных фондов или на реконструкцию действующих объектов. При этом реконструкция осуществляется с целью совершенствования производства за счет применения новейших достижений науки и техники. В процессе реконструкции осуществляются мероприятия по увеличению производственной мощности данной организации, по повышению качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, по снижению трудовых и материальных затрат на изготовление продукции, по подготовке к выпуску новой продукции, по совершенствованию условий труда, по улучшению охраны окружающей среды и т.п. При осуществлении реконструкции основных фондов в данной организации следует учитывать то обстоятельство, что реконструкция, наряду с затратами на её проведение вызывает также потери, обусловленные уменьшением выпуска продукции в период реконструкции.

Однако как затраты, так и потери, обусловленные проводимой реконструкцией данной организации, как правило, покрываются за счет прибыли, которую приносит реконструкция.

Существует объективная тенденция, в соответствии с которой в динамике, т.е. с течением времени, постоянно возрастает удельный вес капитальных вложений, которые направляются на реконструкцию, в том числе на техническое перевооружение производства, в общей сумме капитальных вложений.

В связи с этим, соответственно, уменьшается доля капитальных вложений, направляемых на строительство новых объектов основных фондов. Дело в том, что реконструкция экономически более эффективна, чем новое строительство, так как она требует значительно меньших затрат и осуществляется в более короткие сроки, чем сооружение новых объектов основных фондов.

В нашей экономике существует термин «капитальное строительство». Это понятие означает создание новых основных фондов, а также реконструкцию, и в том числе техническое перевооружение уже действующих основных фондов.

Любые проекты, осуществляемые в области капитального строительства, вначале проходят экспертную проверку, которая представляет собой начальный этап анализа эффективности капитальных вложений.

В процессе проведения экспертной проверки данный проект оценивается в техническом и экономическом плане. С этой целью изучается предварительное технико-экономическое обоснование проекта. В том случае, если в результате предварительного рассмотрения проекта он будет оценен положительно, то затем осуществляется более углубленное проектное исследование, к которому допускаются лишь наиболее эффективные проекты.

Проектное исследование может быть подразделено на три основных аспекта:

- 1) технико-экономический анализ;
- 2) финансовый анализ;
- 3) общеэкономический анализ;
- 4) Чем же они отличаются друг от друга?

В процессе осуществления технико-экономического анализа проводится исследование производственных мощностей, и кроме того, ведутся разработки в области маркетинга.

Финансовый анализ изучает возможности получения финансовых результатов, то есть прибылей или убытков, в результате осуществления данного проекта.

Общэкономический анализ изучает возможности изменений величин бюджетов различных уровней в результате осуществления определенных проектов.

Анализ проекта начинается с рассмотрения целесообразности его осуществления. При этом необходимо установить, что данный проект технически возможно и экономически целесообразно осуществить.

На данном этапе изучается целесообразность осуществления проекта в условиях климата данного региона, обеспеченность персоналом необходимой квалификации, наличие необходимой инфраструктуры, а также рассматривается потенциальный объем рынка и возможная конкурентоспособность на нем сооружаемого или реконструируемого предприятия.

Те проекты, которые успешно прошли стадию предварительной оценки, рассматриваются более подробно.

В связи с этим проекты, по которым имеются заключения о возможности и целесообразности их осуществления, подвергаются предпроектному исследованию. Здесь, прежде всего, изучается техническая выполнимость данного проекта; при этом рассматриваются такие вопросы:

- имеется ли возможность обеспечить данный проект необходимыми машинами и оборудованием, а также какова их мощность;
- имеется ли в том месте, где предполагается осуществление данного проекта, соответствующая инфраструктура, под которой понимается наличие дорог, линий связи, источников энергоснабжения и др.;
- учтены ли в проекте условия, необходимые для осуществления проекта именно в данном географическом месте. К этим условиям относятся климатические особенности, а также право собственности на землю у инвестора и др.;
- учтены ли в проекте необходимые требования, предъявляемые к персоналу;
- учтены ли в проекте требования к используемым основным фондам и материальным ресурсам;
- являются ли обоснованными предполагаемые сроки осуществления данного проекта.

После рассмотрения технической выполнимости проекта изучается его экономическая выполнимость. В процессе этого изучения исследуются такие моменты:

- какой будет реализация продукции в результате будущей эксплуатации проектируемого объекта;
- какова будет общая сумма ожидаемых затрат по данному проекту, а также какими будут ежегодные текущие затраты по эксплуатации предприятия, с выделением из их состава переменных и условно-постоянных затрат;
- имеются ли возможности обеспечения строящегося предприятия персоналом, а также необходимыми материальными ресурсами;
- каковы возможности использования источников финансирования объекта за счет собственных средств, банковских кредитов, а также других источников;
- какими могут быть величины прогнозируемых финансовых результатов (прибылей и убытков) в результате осуществления анализируемого проекта.

Таким образом, мы рассмотрели основное содержание предпроектного исследования, которому подвергаются объекты будущих капитальных вложений.

Следующим этапом изучения представленных к рассмотрению проектов является составление детального

технико-экономического обоснования. В процессе этой работы принимается во внимание информация, которая фигурировала на предыдущих стадиях рассмотрения данного проекта, а также используются другие, более детальные сведения.

Технико-экономическое обоснование имеет следующее содержание.

1. История и цель возникновения анализируемого проекта. Здесь приводятся следующие данные:
 - инициатор проекта;
 - отрасль и цель предпринимательства;
 - ориентация проектируемой организации;
 - возможность экономической поддержки со стороны государства.
2. Производственные мощности и рынки сбыта. Этот раздел содержит следующую информацию:
 - величина спроса на продукцию проектируемой организации за год со стороны определенного региона или всего народного хозяйства в целом;
 - величина экспортируемой продукции;
 - величина импортируемой продукции для нужд проектируемой организации;
 - намечаемые объемы реализации продукции проектируемой организации и предусматриваемый уровень цен на эту продукцию;
 - планируемые объемы выпуска продукции проектируемой организацией;
 - величина производственной мощности проектируемой организации, дающая возможность выпуска максимального объема продукции, и сравнение этой величины с общей величиной предполагаемых рынков сбыта данной продукции.
3. Предполагаемые рынки материальных ресурсов. Сюда включаются такие сведения:
 - планируемые величины имеющихся предметов труда, т.е. сырья и основных материалов, вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, наличие источников водоснабжения, энергоснабжения и других ресурсов;
 - важнейшие тенденции изменения ситуаций на рынках материальных ресурсов;
 - величины материальных ресурсов, требуемые для осуществления деятельности проектируемой организации.
4. Предполагаемое территориальное местонахождение проектируемой организации. Здесь приводится информация о планируемом расположении проектируемой организации, а также сюда включаются следующие данные:
 - о климатических условиях, в которых предполагается функционирование проектируемого объекта;
 - о предполагаемых возможностях наличия земельных участков, необходимых для осуществления строительства проектируемой организации;
 - о загрязнении окружающей среды, которое может иметь место вследствие функционирования этой организации и о предельно допустимом уровне этого загрязнения;
 - о расстояниях до рынков закупок (поставщиков) материальных ресурсов;
 - о расстояниях до рынков сбыта (покупателей) будущей продукции проектируемой организации;
 - о наличии необходимых трудовых ресурсов в зоне функционирования этой организации;
 - об имеющейся в этой зоне транспортной системе.
5. Техника осуществления данного проекта. В этом разделе имеется следующая информация:
 - о способе осуществления работ (подрядном или хозяйственном);
 - об оборудовании, необходимом для ведения строительства или реконструкции проектируемого объекта;
 - об инженерном обеспечении осуществления рассматриваемого проекта.
6. Организационная структура проекта. Сюда включаются следующие сведения:

- о предполагаемой юридической форме проектируемой организации;
 - об ее организационной структуре;
 - о намечаемой сумме организационных расходов.
7. Потребность в персонале. Здесь показывается следующая информация:
- величина требуемой неквалифицированной рабочей силы;
 - величина требуемой квалифицированной рабочей силы;
 - потребность в административно-управленческом персонале.
8. Предполагаемые сроки осуществления данного проекта. Этот раздел содержит такую информацию:
- о продолжительности строительства или реконструкции данного объекта;
 - о длительности отдельных этапов осуществления проекта;
 - о продолжительности проведения пробных пусков машин и оборудования в строящейся или реконструируемой организации.

Рассмотренные разделы технико-экономического обоснования проекта рассматриваются в процессе проведения технико-экономического анализа.

Предметом же изучения финансового анализа являются следующие пункты технико-экономического обоснования:

- предусматриваемые величины поступлений денежных средств и их использования;
- окончательно установленные величины источников финансирования анализируемого проекта;
- данные о прибылях и убытках и балансовые показатели;
- оценка эффективности представленного проекта.

С помощью общезкономического анализа определяется влияние осуществления определенных проектов на величины бюджетов различных уровней, а следовательно, и на состояние экономики регионов и экономики страны в целом.

Общезкономический анализ рассматривает такие моменты:

- состояние экономики страны;
- взаимное влияние национальной экономики и осуществления отдельных инвестиционных проектов;
- затраты и прибыли по анализируемым проектам, соотносящиеся с общенациональными экономическими субъектами;
- переоценка осуществляемых затрат и получаемых результатов в соответствии с общезкономическими критериями.

Итак, мы рассмотрели основное содержание технико-экономического обоснования рассматриваемых проектов и роль различных видов экономического анализа в обосновании и изучении эффективности этих проектов.

В заключение составления технико-экономического обоснования описываются как положительные, так и негативные стороны изучаемого проекта, а также показываются те риски, которые могут возникнуть в ходе осуществления этого проекта.

В экономической литературе рассматриваются различные виды эффективности проектов капитальных вложений. Так, выделяются общественная, коммерческая и бюджетная эффективность. Эти понятия имеют следующее содержание.

Общественная эффективность характеризуется системой показателей, отражающих социально-экономические результаты реализации данного проекта, воздействующие на жизнь всего общества.

Коммерческая эффективность характеризуется системой показателей, дающих возможность установить целесообразность осуществления данного проекта с позиций инвестора.

Бюджетная эффективность проекта капитальных вложений характеризуется системой показателей, выражающих целесообразность осуществления этого проекта с позиций бюджетов различных уровней. Понятие бюджетной эффективности используется в том случае, когда проектом предусматривается использование средств бюджетов для финансирования капитальных вложений.

Для того чтобы сделать окончательный выбор проекта капитальных вложений, следует принять во внимание не только его возможную эффективность, но также и ряд других обстоятельств. Так, необходимо учитывать:

- насколько рассматриваемый проект соответствует общей стратегии развития данной организации;
- каким образом осуществление этого проекта повлияет на формирование имиджа организации;
- как реализация анализируемого проекта позволит увеличить контролируемую долю рынка и др.

Капитальные вложения подразделяются на два вида:

- 1) централизованные капитальные вложения;
- 2) децентрализованные капитальные вложения.

Это деление обуславливается различными источниками финансирования и неодинаковым порядком предоставления средств для осуществления проектов капитальных вложений.

Так, за счет централизованных капитальных вложений производится развитие межотраслевых и межрегиональных производств; строительство новых предприятий, а также решение других особо важных задач в соответствии с перечнем предприятий и объектов, включенных в программу экономического и социального развития Российской Федерации. Ввод в действие производственных мощностей и объектов социальной сферы за счет централизованных капитальных вложений разрешается инвесторам в форме государственного заказа, так как в осуществлении этих проектов заинтересованы центральные органы власти. Ассигнования на выполнение федеральных целевых программ ежегодно предусматриваются в определенных бюджетах, а также в государственной инвестиционной программе в тех размерах, которые соответствуют величинам централизованных капитальных вложений.

Государственные централизованные капитальные вложения, используемые для строительства и реконструкции основных средств (фондов), финансируемые из бюджета, могут быть предоставлены инвесторам как на условиях безвозвратности, так и на условиях возвратности.

В настоящее время те приоритетные направления, для которых необходима государственная поддержка в осуществлении проектов капитальных вложений, осуществляемая за счет средств федерального бюджета, устанавливаются Министерством экономики РФ и Министерством финансов РФ с участием других федеральных органов исполнительной власти.

Рассмотрим порядок, в соответствии с которым осуществляется формирование перечня строек и объектов для федеральных государственных нужд (исходя из государственной инвестиционной программы), которые подлежат финансированию с привлечением средств федерального бюджета, выделяемых как на безвозвратной, так и на возвратной основе.

На первом этапе этого формирования Министерство экономики РФ определяет и доводит до сведения госзаказчиков в сроки, определяемые Правительством РФ, предварительные объемы государственных централизованных капитальных вложений на предстоящий период.

На втором этапе госзаказчики представляют в названное министерство свои предложения по проектам капитальных вложений, разработанные на базе предварительных объемов государственных централизованных капитальных вложений, вместе с перечнем строек и объектов и с соответствующими технико-экономическими показателями на весь период строительства.

Затем, уже на третьем этапе Министерство экономики РФ и Министерство РФ с участием других заинтересованных министерств и ведомств рассматривают предоставленные госзаказчиками предложения по вновь начинаемым стройкам и объектам и принимают решение о включении их в перечень строек и объектов для федеральных государственных нужд. При этом отбор строек и объектов для включения в перечень осуществляется на конкурсной основе.

Рассмотрим содержание четвертого этапа формирования перечня строек и объектов для федеральных государственных нужд. Здесь решения, принятые Министерством экономики РФ о включении вновь начинаемых строек и объектов в соответствующий перечень являются основанием, исходя из которого госзаказчики определяют заказчиков (застройщиков) для осуществления строительства данных объектов и организуют проведение подрядных торгов. Министерство экономики РФ и Министерство финансов РФ на основании информации госзаказчиков о результатах подрядных торгов и заключенных на их основе государственных контрактов (договоров подряда) уточняют объемы капитальных вложений, а также суммы и источники их финансирования по каждой вновь начинаемой стройке, включенной в перечень на весь период строительства с распределением по годам. Включение вновь начинаемых строек и объектов для федеральных государственных нужд в соответствующий перечень является государственной гарантией непрерывности их финансирования вплоть до окончания строительства в установленные сроки.

Итак, мы рассмотрели сущность централизованных капитальных вложений и порядок формирования перечня строек и других объектов, финансируемых с привлечением средств федерального бюджета. Перейдем теперь к изучению нецентрализованных капитальных вложений. За счет этих вложений, финансируемых за счет собственных средств организации через коммерческие банки, осуществляются следующие мероприятия:

- техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий;
- расширение действующих производств;
- строительство объектов социального и природоохранного назначения на действующих предприятиях.

Организации, осуществляющие нецентрализованные капитальные вложения, самостоятельно определяют в пределах имеющихся у них материальных и финансовых ресурсов, сколько и на какие именно цели направить средств из имеющихся у них источников финансирования этих капитальных вложений.

В процессе проведения анализа необходимо проверить обоснованность сумм, направляемых на финансирование капитальных вложений, их фактическое использование, а также целесообразность и эффективность осуществления конкретных мероприятий за счет определенных источников средств.

При анализе эффективности капитальных вложений следует установить взаимосвязь между показателями, отражающими эффективность производственной деятельности организации, её финансовой деятельности

и капитальными вложениями. В этих целях следует использовать определенные системы показателей:

- 1) показатели эффективности основной, т.е. производственной деятельности организации;
- 2) показатели эффективности её финансовой деятельности;
- 3) показатели эффективности капитальных вложений, осуществляемых данной организацией.

В результате анализа влияния осуществляемых капитальных вложений на эффективность основной (производственной), финансовой и инвестиционной деятельности организации определяется, какое воздействие оказывают реализуемые проекты на следующие показатели:

- на повышение объема, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- на повышение финансовых результатов деятельности организации (увеличение прибыли и снижение убытков) за счет снижения себестоимости выпускаемой продукции вследствие экономии материальных, трудовых и финансовых затрат, а также уменьшения затрат на амортизацию и других расходов;
- на укрепление финансового состояния анализируемой организации.

Следовательно, при проведении анализа влияния осуществляемых капитальных вложений (в том числе научно-технических мероприятий) на эффективность деятельности организации необходимо установить, каким образом изменяются как обобщающие, так и частные показатели деятельности организации за счет общего действия всех факторов, а также каждого фактора в отдельности.

Рассмотрим порядок проведения такого анализа на примере показателя себестоимости продукции, который в известной мере может быть признан критерием эффективности деятельности организации.

Величина снижения себестоимости продукции в целом по данной организации равняется сумме изменений этого показателя, имевших место за счет влияния различных технико-экономических факторов, в том числе и за счет научно-технических мероприятий, проводимых за счет капитальных вложений.

Следовательно, для того, чтобы определить величину снижения себестоимости, отражающую повышение эффективности производства, за счет проведения научно-технических мероприятий в порядке капитальных вложений, следует определить экономию от снижения себестоимости в разрезе отдельных видов затрат, полученную за счет влияния отдельных технико-экономических факторов, и полученные результаты разделить на расчетную себестоимость продукции.

Так, для определения влияния совокупности научно-технических мероприятий, осуществляемых в порядке капитальных вложений, которые относительно уменьшили затраты на оплату труда, на общую величину снижения себестоимости продукции, следует относительную экономию по фонду заработной платы, полученную за счет внедрения рассматриваемых мероприятий, разделить на расчетную себестоимость продукции:

$$CC = C_{\text{Фом}} / CP * 100\%,$$

где CC – величина снижения себестоимости продукции, выраженная в процентах;

$C_{\text{Фом}}$ – величина относительной экономии (снижения) фонда оплаты труда (зарботной платы), полученная за счет внедрения научно-технических мероприятий в порядке капитальных вложений;

CP – величина расчетной себестоимости выпускаемой продукции.

Подставив в рассмотренную формулу цифровые данные, мы получим величину повышения эффективности производства в анализируемой организации, выраженную показателем снижения себестоимости выпускаемой продукции, обусловленную воздействием научно-технических мероприятий (осуществляемых в порядке капитальных вложений). При этом внедренные мероприятия имеют своей целью повышение эффективности использования средств на заработную плату.

Аналогичным образом можно определить влияние совокупности научно-технических мероприятий, осуществляемых в порядке капитальных вложений, которые относительно уменьшили другие виды затрат (материальные затраты, амортизацию и др.) на общую величину снижения себестоимости продукции.

Исходя из этого, величина общего изменения себестоимости выпускаемой продукции должна равняться сумме её изменений под влиянием осуществленных мероприятий в порядке капитальных вложений, воздействующих на различные элементы себестоимости.

Как мы уже выяснили в части «Анализ прибыли и рентабельности» данной статьи, снижение себестоимости продукции (работ, услуг) является важнейшим резервом увеличения прибыли анализируемой организации. Следовательно, увеличение прибыли за счет осуществления научно-технических мероприятий в порядке реализации проектов капитальных вложений, направленных на увеличение эффективности расходования средств на оплату труда, материальных затрат, затрат на амортизацию и других расходов, можно определить на основе величины экономии этих затрат, умноженной на коэффициент рентабельности продукции в базисном периоде. При этом сумма этой экономии должна быть скорректирована на индекс роста цен. Для такого расчета следует использовать формулу:

$$\Delta P = \Delta Z * J_{ц} * R_{п},$$

где ΔP – изменение (увеличение) суммы прибыли за счет осуществления научно-технических мероприятий в порядке реализации проектов капитальных вложений;

ΔZ – изменение (снижение, экономия) затрат, входящих в себестоимость продукции;

$J_{ц}$ – индекс изменения (роста) цен на потребляемые материальные и другие ресурсы по сравнению с базисным периодом;

$R_{п}$ – коэффициент рентабельности продукции в базисном периоде. Величина этого коэффициента принимается равной единице; при этом предполагается, что объем выпускаемой продукции по сравнению с базисным периодом не изменяется.

Итак, в этом параграфе мы рассмотрели важнейшие вопросы анализа эффективности капитальных вложений как в части строительства и реконструкции объектов основных фондов, так и в части осуществления научно-технических мероприятий, способствующих повышению эффективности деятельности организации.

6.3. Анализ эффективности финансовых инвестиций

В процессе анализа инвестиционной деятельности организации необходимо сопоставлять величину дохода, получаемого в результате осуществления проектов реальных инвестиций, и сумму дохода, получаемую в результате финансовых инвестиций в виде дивидендов и процентов по ценным бумагам либо в виде дохода от перепродажи этих ценных бумаг.

Если на фондовом рынке имеет место повышенный спрос на ценные бумаги, которые фигурируют в инвестиционном портфеле данной организации, то последняя может реализовать эти бумаги по цене, превышающей их номинальную стоимость. В этом случае поступления от финансовых инвестиций, т.е. доходы от реализации ценных бумаг могут превысить поступления от реальных инвестиций.

В обратном случае, т.е. когда на фондовом рынке снижается спрос на ценные бумаги, имеющиеся у анализируемой организации, поступления от финансовых инвестиций могут оказаться меньше, чем доходы от осуществления проектов реальных инвестиций.

Каким же должно быть соотношение реальных и финансовых инвестиций? В каждом конкретном случае оно будет различным, так как на него оказывают влияние многочисленные факторы.

Мы уже отмечали, что финансовые инвестиции называются иначе портфельными инвестициями. Портфель ценных бумаг представляет собой совокупность различных видов акций, облигаций или других ценных бумаг, которые предназначены для достижения какой-либо цели, поставленной инвесторами. В данный портфель могут входить ценные бумаги либо одного вида, либо различных видов.

На практике существуют различные виды портфелей ценных бумаг.

Рассмотрим каждый вид в отдельности.

1. Портфели роста. Они содержат те ценные бумаги, стоимость которых на фондовом рынке возрастает. Эти портфели предназначены для повышения величины капиталов инвесторов.
2. Портфели дохода. Они содержат те ценные бумаги, которые обеспечивают получение больших и стабильных сумм доходов, получаемых в текущем порядке.
3. Портфели рискованного капитала. Они включают в себя в основном ценные бумаги, эмитированные недавно возникшими организациями, которые проводят линию расширения производства за счет применения новых технологий и выпуска новых видов продукции.
4. Сбалансированные портфели ценных бумаг. Они содержат ценные бумаги различных типов. Здесь могут иметься и те бумаги, которые характеризуются высокой степенью риска, и те, которые дают возможность получения текущих доходов в высоких и стабильных суммах. Если финансовый риск является минимальным, то в этих портфелях будут сбалансированы как совокупность ценных бумаг, предназначенная для увеличения капитала данной организации, так и совокупность тех бумаг, которые призваны обеспечивать получение значительных и стабильных сумм текущих доходов.
5. Специализированные портфели ценных бумаг. Эти портфели включают какую-либо разновидность ценных бумаг, например, их отраслевой тип либо региональную разновидность.

Таковы встречающиеся на практике основные виды портфелей ценных бумаг.

В любом портфеле ценных бумаг должно иметь место оптимальное сочетание между уровнем риска и уровнем дохода, получаемого инвестором. Важнейшим условием снижения финансового риска является, так называемая, диверсификация портфеля ценных бумаг. Под диверсификацией понимается наличие в портфеле ценных бумаг, эмитированных (выпущенных) различными организациями. Механизм действия диверсификации заключается в том, что небольшие доходы по ценным бумагам одних организаций предполагается в известной степени дополнять высокими доходами по ценным бумагам других организаций.

Следует иметь в виду, что диверсификация портфеля ценных бумаг снижает лишь тот риск, который связан с ценными бумагами отдельных организаций. В то же время уровень финансового риска, сложившийся под воздействием общей рыночной конъюнктуры, от диверсификации портфеля ценных бумаг не зависит.

Каким же должно быть количество разновидностей ценных бумаг, чтобы снизить уровень финансового риска данного портфеля? В соответствии с исследованиями, проведенными западными учеными, если в данный портфель включены от восьми до двадцати видов ценных бумаг, большая часть финансового риска данного портфеля устраняется.

В процессе формирования портфеля ценных бумаг на основе предварительного анализа необходимо решить следующие основные вопросы.

Вначале инвестору следует определить, к какому именно виду должен относиться данный портфель ценных бумаг; виды портфелей нами были рассмотрены выше.

Кроме того, следует дать предварительную оценку прогнозируемого сочетания уровня финансового риска и уровня доходности ценных бумаг, входящих в состав портфеля. При этом необходимо иметь в виду, что чем больше уровень потенциального финансового риска, характерный для данной ценной бумаги, тем более высокий уровень прогнозируемого дохода она должна обеспечивать, и наоборот.

Теперь мы перейдем непосредственно к анализу доходности основных видов ценных бумаг.

Акция – это ценная бумага, подтверждающая внесение средств её владельцем в уставный капитал акционерного общества. Акция дает право на участие в управлении акционерным обществом, в прибылях последнего, а также в распределении остатков имущества при ликвидации акционерного общества. Акция не имеет определенного срока действия и существует, пока функционирует эмитировавшее эту акцию акционерное общество.

Различают два вида акций: обычные и привилегированные. Обычные акции могут приносить различные суммы доходов (дивидендов) в зависимости от величины полученной организацией-эмитентом чистой прибыли. Привилегированные же акции приносят фиксированную сумму дохода (дивидендов), которая не зависит от величины прибыли, полученной акционерным обществом. В случае же ликвидации последнего те средства, которые вложены в приобретение привилегированных акций, возмещаются инвесторам в первоочередном порядке по номинальной стоимости этих акций.

Поскольку обыкновенные акции не обеспечивают гарантированной суммы дивидендов, то эффективность вложения средств в приобретение этих акций можно прогнозировать с большой долей условности. В связи с этим уровень риска того инвестора, который приобретает обыкновенные акции значительно больше, чем того инвестора, который вкладывает средства в приобретение привилегированных акций. Риск в данной ситуации означает неопределенность в отношении получения доходов, а именно полное отсутствие последних либо поступление их в меньших суммах, чем предполагается.

Эффективность вложения средств в приобретение акций можно представить с помощью следующей формулы:

$$Эа = Ц_1 - Ц_0 + Д/Ц_0,$$

где

$Ц_0$ – цена, за которую приобретена данная акция;

$Ц_1$ – продажная цена этой акции;

$Д$ – сумма доходов (дивидендов), полученная в течение периода нахождения данной акции в распоряжении инвестора.

Предположим, что $Ц_0 = 1\,000$ руб., а $Ц_1 = 1\,100$ руб., $Д = 5\,000$ руб.

Тогда получим $(1\,100 - 1\,000) + 5\,000 / 1\,000 = 5,1$

Это и будет относительным показателем эффективности вложения средств (капитала) в приобретение акций. Путем сравнения показателей эффективности по различным видам акций можно выявить возможности совершенствования структуры финансовых вложений.

При формировании портфеля акций организация-инвестор должна стремиться к получению максимальной величины прибыли в условиях минимального риска. Этого можно добиться лишь при условии уравнивания, с одной стороны, возможной величины получаемой прибыли, а с другой – предполагаемой степени финансового риска. Следовательно, оптимизация структуры портфеля акций обуславливается изучением положения дел на фондовом рынке в настоящее время, а также достоверности прогнозирования ситуации на этом рынке в будущем.

В процессе предварительного анализа эффективности финансовых вложений происходит выбор из двух следующих основных вариантов:

- 1) осуществлять ли вложения капитала на цели приобретения акций, способных доставить большие суммы дивидендов, но в то же время имеющих больший уровень финансового риска;
- 2) приобретать ли акции, характеризующиеся меньшим уровнем дивидендов, но зато и меньшим уровнем финансового риска.

Характер принимаемого в данной ситуации решения обуславливается действием ряда факторов: финансового состояния организации-инвестора, абсолютной величины средств, вкладываемых в приобретение этих акций, а также относительной величины этих средств, т.е. их удельного веса в общей сумме капитала организации – инвестора. Рассмотрим это на примере. Для инвестора является целесообразным вложение пяти процентов своего капитала в приобретение акций, могущих принести значительные суммы доходов, но одновременно характеризующихся высоким уровнем риска. Однако в этих условиях нецелесообразно авансировать на приобретение подобных акций четвертую часть всего своего капитала.

В условиях рыночной экономики существует, так называемый, принцип рыночного равновесия. Сущность его заключается в том, что расхождение между ценами спроса и ценами предложения на ценные бумаги является несущественным. Это достигается в результате того, что вся совокупность обращающихся на рынке ценных бумаг имеется в продаже в любое время; используются также административные меры, имеющие своей целью снижение разрыва между ценами спроса и предложения на ценные бумаги.

Принцип рыночного равновесия дает возможность сделать следующий вывод: определенному уровню доходности ценных бумаг соответствует определенная минимальная степень риска. Максимально возможная величина прибыли, соответствующая этому риску, может быть получена в том случае, когда структура портфеля ценных бумаг данного инвестора аналогична структуре рыночного оборота.

Поэтому инвестору необходимо придерживаться при формировании своего портфеля ценных бумаг структуры рыночного оборота, а в дальнейшем постоянно корректировать структуру своего портфеля в соответствии с изменениями, происходящими в структуре рыночного оборота.

В целях обеспечения соответствия между величиной доходов, получаемых от ценных бумаг, и уровнем риска по этим бумагам, цена обыкновенных акций должна уменьшаться. В связи с этим ставка дохода по ценным бумагам будет увеличиваться, пока эта ставка не будет являться достаточно большой для того, чтобы компенсировать риск инвестора. В условиях рыночного равновесия уровень цен на обыкновенные акции является таким, что ставка дивидендов, получаемых от каждой акции, компенсирует риск инвестора, обусловленный владением этой акцией.

Рассмотрим виды рисков, связанных с владением ценными бумагами. Риск представляет собой уровень определенности или неопределенности, которые обуславливаются получением в будущем ожидаемых доходов (дивидендов). Различают два вида рисков: систематический и несистематический. Первый вид выражает неопределенность получения дивидендов в будущем, которая обуславливается вариацией среднесрочного дохода. Несистематический риск вызывается особенностями данной отрасли хозяйства или отдельной организации, или же типом инвестиционного участия.

Следовательно, уровень общей величины риска зависит от влияния как систематических, так и несистематических факторов.

Уровень риска по каждой акции в отдельности может быть определен по следующей формуле:

$$\delta i = (\beta^2 \delta_m^2 + \delta_{ei}^2)^{1/2},$$

где

δi – уровень риска i -го вида акции;

$\beta^2 \delta_m^2$ – величина влияния общего состояния рынка на отдельные ценные бумаги (акции);

δ_{ei}^2 – вариация несистематического риска, который не связан с положением на рынке.

Итак, мы рассмотрели важнейшие положения, связанные с анализом доходности акций.

Следующим видом ценных бумаг являются облигации.

Облигация – это ценная бумага, подтверждающая обязательство возместить ее держателю номинальную стоимость этой ценной бумаги с уплатой фиксированного процента. Следует иметь в виду, что по ряду облигаций выплата процентов не осуществляется. Держатели рассматриваемых облигаций получают доход по ним вследствие того, что приобретение их осуществляется с дисконтом. Последний представляет собой скидку по отношению к номинальной стоимости облигации. Погашение же этих облигаций производится исходя из их номинальной стоимости.

Другой формой получения дохода по облигациям являются выигрыши, которые получают определенные держатели этих ценных бумаг в результате систематически осуществляемых тиражей облигаций.

Если по данной облигации выплачиваются проценты, то сроки их выплаты определяются условиями эмиссии облигаций. Проценты могут выплачиваться один раз в год, каждое полугодие или каждый квартал.

Существуют различные способы выплаты процентных доходов по облигациям. Одним из них является установление фиксированного процентного платежа. Этот

способ представляет собой наиболее простую и распространенную форму выплаты доходов по облигациям. Следующим способом является использование ступенчатой процентной ставки. Здесь определяется несколько дат, с наступлением которых держатели ценных бумаг имеют право либо погасить свои облигации, либо отсрочить их погашение до следующей даты. При этом процентная ставка по облигациям повышается с наступлением каждого последующего периода.

Одним из способов выплаты процентных доходов по облигациям является применение так называемой плавающей ставки процентного дохода. Эта ставка может систематически изменяться в соответствии с изменением ставки рефинансирования Банка России либо в соответствии с изменением уровня доходности государственных ценных бумаг, которые размещаются посредством их продажи с аукциона.

Используется также такой способ выплаты процентных доходов по облигациям, как индексирование номинальной стоимости облигаций. В этом случае с целью устранения влияния инфляции облигации выпускаются по номинальной стоимости, которая индексируется исходя из повышения индекса потребительских цен на товары и услуги.

Как уже говорилось, совокупность ценных бумаг, имеющих у инвестора, носит название портфеля ценных бумаг. В процессе проведения экономического анализа следует изучить доходность портфеля облигаций.

Показателем доходности портфеля облигаций является годовая ставка сложных процентов, получаемых держателями облигаций. Чтобы найти величину этой ставки, необходимо решить уравнение, где совокупная стоимость облигаций, показанная по их покупной цене, должна быть равна сумме всех платежей по облигациям, показанным исходя из современного уровня цен. Такое уравнение может быть представлено в виде следующей формулы:

$$\sum St Vt - \sum Qi Pi = 0,$$

где

Qi – количество облигаций i -го вида;

Pi – покупная цена облигаций i -го вида;

$\sum Qi Pi$ – совокупная стоимость облигаций, показанная по их покупной цене;

St – платежи по облигациям, осуществленные в момент времени t ;

Vt – дисконтный множитель по ставке i ;

$\sum St Vt$ – сумма всех платежей по облигациям, показанных исходя из современного уровня цен.

При определении доходности облигаций используются понятия «текущая доходность» и «полная доходность».

Текущая доходность выражает сумму получаемых по облигации годовых процентов на вложенный капитал. Последний представляет собой величину денежных средств, затраченную на приобретение облигации в момент её покупки.

При определении текущей доходности облигаций не принимается во внимание изменение их цены за период времени нахождения у держателя, т.е. не учитывается второй источник дохода.

В отличие от текущей доходности при определении полной доходности принимаются во внимание все источники дохода. Полная доходность может быть измерена в виде процентной ставки, которую принято называть ставкой помещения. Если по этой ставке начисляются проценты на величину покупной стоимости облигаций, то в

результате этого получается сумма дохода, тождественная реально получаемому по этой облигации доходу за все время функционирования этой облигации до даты её погашения. Следует иметь в виду, что ставка помещения представляет собой расчетную величину и не применяется непосредственно на рынке ценных бумаг.

Ставка помещения определяется не только по отдельным видам облигаций, но и по всей совокупности облигаций, входящих в состав портфеля ценных бумаг. Средняя ставка помещения, выражающая среднюю доходность совокупности облигаций, исчисляется с известной долей условности исходя из ставок помещения каждого вида облигаций. Эта ставка может быть исчислена по следующей формуле:

$$I = \sum ii Q_i P_i / \sum Q_i P_i,$$

где

I – средняя ставка помещения всей совокупности облигаций;

ii – ставка помещения i -го вида облигаций;

Q_i – количество облигаций i -го вида;

P_i – покупная стоимость облигаций i -го вида.

Таким образом, по данной формуле средняя ставка помещения исчисляется как средневзвешенная арифметическая величина, причем весами здесь служат суммы стоимости облигаций по их покупным ценам.

Может быть использован и другой метод исчисления средней ставки помещения, где весами служат производения величин изменчивости на покупные цены облигации. В этом случае рассмотренная выше формула приобретает следующий вид:

$$I = \sum ii D_i Q_i P_i / \sum D_i Q_i P_i.$$

В этой формуле величина D означает среднюю продолжительность платежей по облигациям. Эта величина иначе именуется также показателем изменчивости. Следовательно, D_i – это средняя продолжительность платежей по облигациям i -го вида.

Показатель изменчивости может быть исчислен не только по отношению к конкретному виду облигаций, но также и по отношению к портфелю облигаций. Данный показатель выражает влияние снижения или повышения рыночных процентных ставок на цену тех облигаций, из которых складывается портфель облигаций.

Изменчивость портфеля облигаций может быть исчислена в виде средней величины по следующей формуле:

$$D = \sum D_i Q_i P_i / \sum Q_i P_i.$$

Таковы способы определения доходности портфеля облигаций исходя из исчисления ставки помещения, определяющейся исходя из рыночной цены облигации.

Рассмотрим теперь порядок определения доходности отдельных видов облигаций.

Так, что касается облигаций, по которым выплата процентов осуществляется в конце срока их функционирования, то держатели этих облигаций в конце этого срока получают их номинальную стоимость вместе с начисленными процентами. По этим облигациям показатель доходности можно определить по следующей формуле:

$$i = [(100/PK)^{1/n} * (1 + g)] - 1,$$

где

i – доходность рассматриваемого вида облигаций;

PK – курс облигаций (т.е. покупная цена одной облигации в расчете на сто денежных единиц номинальной стоимости);

n – срок от момента приобретения до момента погашения облигации;

g – проценты, начисляемые на номинальную стоимость облигации.

По тем видам облигаций, по которым выплата процентов не осуществляется, доходность определяется в виде разности между их номинальной стоимостью и покупной ценой. Здесь показатель доходности может быть определен по следующей формуле:

$$i = (100/PK)^{1/n} - 1.$$

Таковы методы определения доходности портфеля облигаций в целом и отдельных видов облигаций.

Итак, в данном параграфе, посвященном анализу эффективности финансовых инвестиций, мы рассмотрели порядок анализа вложений в основные виды ценных бумаг – акции и облигации.

7. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

7.1. Анализ общих показателей себестоимости

Одним из важнейших разделов экономического (управленческого) анализа деятельности промышленных предприятий является изучение себестоимости выпускаемой и реализуемой продукции. Себестоимость – это сумма затрат данного предприятия на производство и реализацию продукции. Снижение себестоимости продукции является основным направлением увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности.

В составе себестоимости различают переменные затраты, зависящие от изменения объема выпуска продукции, и условно-постоянные затраты, не зависящие от этого фактора. Примером первого вида являются материальные затраты, сдельная заработная плата, второго – общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Анализ себестоимости продукции следует проводить в такой последовательности:

- вначале дается общая оценка выполнения бизнес-плана по себестоимости товарной продукции;
- подвергается анализу показатель затрат на 1 рубль товарной продукции;
- анализируют материальные затраты на производство продукции;
- рассматриваются затраты на заработную плату;
- анализируют расходы по обслуживанию производства и управлению;
- подвергаются анализу потери от брака в производстве;
- рассматривается себестоимость отдельных видов продукции.

Важнейшими показателями, выражающими себестоимость продукции, являются себестоимость всей товарной продукции, затраты на 1 рубль товарной продукции, себестоимость единицы продукции.

Источниками информации для анализа себестоимости продукции являются: форма 2 «Отчет о прибылях и убытках» и форма 5 «Приложение к балансу годового отчета предприятия, калькуляции товарной продукции и калькуляции отдельных видов изделий, нормы расхода материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сметы затрат на производство продукции и их фактическое выполнение, а также другие данные учета и отчетности.

Необходимо иметь в виду, что в составе себестоимости продукции различают переменные и условно-постоянные расходы (затраты). Величина переменных затрат меняется с изменением объема выпускаемой продукции (работ, услуг). К переменным относятся ма-

териальные затраты на производство продукции, а также сдельная заработная плата рабочих. Сумма условно-постоянных затрат не меняется при изменении объема производства продукции (работ, услуг). К условно-постоянным расходам относятся амортизация, аренда помещений, временная заработная плата административно-управленческого и обслуживающего персонала и другие затраты.

На анализируемом предприятии себестоимость товарной продукции характеризуется следующими данными (см. табл. 7.1).

В табл. 7.1, а также в табл. 7.2, фактическая себестоимость сравнивается с плановой, пересчитанной на фактический объем продукции.

Итак, задание бизнес-плана по себестоимости всей товарной продукции не выполнено. Сверхплановое удорожание себестоимости составило 58 тыс. руб., или 0,29 % к плану. Это произошло за счет сравнимой

товарной продукции. (Сравнимая продукция – это не новая продукция, которая уже выпускалась в предыдущем периоде, и поэтому ее выпуск в отчетном периоде можно сравнить с предыдущим периодом). Себестоимость же несравнимой (новой) продукции оказалась ниже предусмотренной планом.

Затем следует установить, как выполнен план по себестоимости всей товарной продукции в разрезе отдельных статей калькуляции и определить, по каким статьям имеется экономия, а по каким – перерасход. Представим соответствующие данные в табл. 7.2.

Как видим, повышение фактической себестоимости товарной продукции по сравнению с плановой вызвано перерасходом сырья и материалов, дополнительной заработной платы производственных рабочих, увеличением против плана прочих производственных расходов и наличием потерь от брака. По остальным же статьям калькуляции имеет место экономия.

Таблица 7.1

СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

тыс. руб.

№	Показатели	Полная себестоимость фактически выпущенной продукции		Отклонение от плана	
		По плановой себестоимости отчетного года	По фактической себестоимости отчетного года	Денежные единицы	В % к плану себестоимости всей товарной продукции
1	Вся товарная продукция; в том числе:	19 888	19 946	+58	+0,29
2	Сравнимая товарная продукция	18 968	19 074	+106	+0,53
3	Несравнимая товарная продукция (1-2)	920	872	-48	-0,24

Таблица 7.2

СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

тыс. руб.

№	Показатели	Полная себестоимость фактически выпущенной продукции		Отклонение от плана		
		По плановой себестоимости отчетного года	По фактической себестоимости отчетного года	Денежные единицы	В %	
					К плану по данной статье	К полной плановой себестоимости
1	Сырье и материалы	5 091	5 192	+101	+1,98	+0,50
2	Возвратные отходы (вычитаются)	231	238	+7	+3,03	+0,03
3	Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий	-	-	-	-	-
4	Топливо и энергия на технологические цели	960	949	-11	-1,14	-0,05
5	Основная заработная плата основных производственных рабочих	2 756	2 703	-53	-1,92	-0,26
6	Дополнительная заработная плата основных производственных рабочих	184	209	+25	+13,58	+0,12
7	Отчисления на страхование	212	208	-4	-1,88	-0,02
8	Расходы на подготовку и освоение производства новой продукции	224	223	-1	-0,44	-0,005
9	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	4 536	4 470	-66	1,45	-0,33
10	Общепроизводственные (общецеховые) расходы	2 117	2 031	-86	-4,06	-0,43
11	Общехозяйственные (общезаводские) расходы	2 262	2 182	-80	-3,53	-0,40
12	Потери от брака	-	218	+218	-	+1,09
13	Прочие производственные расходы	1 620	1 646	+26	+1,60	+0,13
14	Итого производственная себестоимость товарной продукции	19 731	19 793	+62	+0,31	+0,31
15	Коммерческие расходы (расходы на продажу)	157	153	-4	-2,54	-0,02
16	Всего полная себестоимость товарной продукции: (14+15)	19 888	19 946	+58	+0,29	+0,29

Мы рассмотрели группировку себестоимости продукции по статьям калькуляции (статьям затрат). Эта группировка характеризует целевое назначение затрат и место их возникновения. Применяется также и другая группировка – по однородным экономическим элементам. Здесь затраты группируются по экономическому содержанию, т.е. независимо от их целевого назначения и места, где они израсходованы. Элементы эти следующие:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на страхование;
- 4) амортизация основных средств (фондов);
- 5) прочие затраты:
 - амортизация нематериальных активов;
 - арендная плата;
 - обязательные страховые платежи;
 - проценты по банковским кредитам;
 - налоги, входящие в себестоимость продукции;
 - отчисления во внебюджетные фонды;
 - командировочные расходы и др.

При анализе необходимо определить отклонения фактических затрат на производство по элементам от плановых, которые содержатся в смете затрат на производство.

Итак, анализ себестоимости продукции в разрезе калькуляционных статей и однородных экономических элементов позволяет определить величины экономии и перерасхода по отдельным видам затрат и содействует поиску резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг).

7.2. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции

Затраты на 1 рубль товарной продукции – относительный показатель, характеризующий долю себестоимости в составе оптовой цены продукции. Он исчисляется по следующей формуле:

$$\text{Затраты на 1 рубль товарной продукции} = \frac{\text{Полная себестоимость товарной продукции}}{\text{Стоимость товарной продукции в оптовых ценах (без налога на добавленную стоимость)}}$$

Этот показатель выражается в копейках. Он дает представление о том, сколько копеек затрат, т.е. себестоимости, приходится на каждый рубль оптовой цены продукции. Если он составляет, например, 90 копеек, то это означает, что на каждый рубль цены продукции 90 копеек приходится на ее себестоимость, а 10 копеек – на прибыль.

На этот показатель влияют следующие факторы:

- 1) изменение структуры выпущенной продукции, т.е. удельного веса видов изделий, имеющих различную рентабельность. Если в составе продукции возрастает удельный вес более рентабельных видов изделий, то показатель затрат на 1 рубль товарной продукции снизится, и наоборот, при увеличении удельного веса относительно малорентабельных видов изделий затраты на 1 рубль товарной продукции возрастут;
- 2) изменение среднего уровня себестоимости отдельных видов продукции. Этот фактор оказывает прямое влияние на данный показатель. Если себестоимость увеличится, то это приведет к росту затрат на 1 рубль продукции, а при уменьшении себестоимости снизится и данный показатель;
- 3) изменение цен на сырье, материалы, топливо, покупные полуфабрикаты, тарифов на электрическую и тепловую энергию и грузовые перевозки. Этот фактор оказывает прямое влияние на показатель затрат на 1 рубль товарной продукции, т.е. при росте цен и тарифов увеличива-

ется и данный показатель, и наоборот, снижение цен и тарифов приводит к уменьшению затрат на 1 рубль товарной продукции;

- 4) изменение оптовых цен на продукцию данного предприятия. Этот фактор обратным образом влияет на затраты на 1 рубль товарной продукции, т.е. при снижении цен затраты увеличиваются, и наоборот, при росте цен затраты снижаются.

На показатель затрат на 1 рубль товарной продукции не влияет изменение объема товарной продукции, т.к. оно приводит к пропорциональному изменению и числителя, и знаменателя формулы этого показателя.

Исходные данные для анализа.

1. Затраты на 1 рубль товарной продукции по плану: 85,92 коп.
2. Затраты на 1 рубль фактически выпущенной товарной продукции:
 - а) по плану, пересчитанному на фактический выпуск и ассортимент продукции: 85,23 коп.;
 - б) фактически в ценах, действовавших в отчетном году: 85,53 коп.;
 - в) фактически в ценах, принятых в плане: 85,14 коп.

На основе этих данных определим отклонение фактических затрат на 1 рубль товарной продукции в ценах, действовавших в отчетном году, от затрат по плану. Для этого вычитаем из строки 2 б строку 1:

$$85,53 - 85,92 = - 0,39 \text{ коп.}$$

Итак, фактический показатель меньше планового на 0,39 коп. Найдем влияние отдельных факторов на это отклонение.

Чтобы определить влияние изменения структуры выпущенной продукции, сравним затраты по плану, пересчитанному на фактический выпуск и ассортимент продукции, и затраты по плану, т.е. строки 2 а и 1:

$$85,23 - 85,92 = - 0,69 \text{ коп.}$$

Это означает, что за счет изменения структуры продукции анализируемый показатель сократился. Это является результатом увеличения удельного веса более рентабельных видов продукции, имеющих сравнительно низкий уровень затрат на рубль продукции.

Влияние изменения себестоимости отдельных видов продукции определим, сравнив фактические затраты в ценах, принятых в плане, с плановыми затратами, пересчитанными на фактический выпуск и ассортимент продукции, т.е. строки 2 в и 2 а:

$$85,14 - 85,23 = - 0,09 \text{ коп.}$$

Итак, за счет снижения себестоимости отдельных видов продукции показатель затрат на 1 рубль товарной продукции снизился на 0,09 коп.

Для расчета влияния изменения цен на материалы и тарифов разделим величину изменения себестоимости за счет изменения этих цен на фактическую товарную продукцию в оптовых ценах, принятых в плане. В рассматриваемом примере за счет повышения цен на материалы и тарифов себестоимость товарной продукции увеличилась на сумму + 79 тыс. руб. Следовательно, затраты на 1 рубль товарной продукции за счет этого фактора возросли на:

$$+ 79 / 23335 = + 0,33 \text{ коп. (23335 тыс. руб. – фактическая товарная продукция в оптовых ценах, принятых в плане).}$$

Влияние изменения оптовых цен на продукцию данного предприятия на показатель затрат на 1 рубль товарной продукции определим следующим образом. Вначале определим общее влияние 3 и 4 факторов, т.е. изменения цен как на материалы, так и на продукцию. Для этого сравним фактические затраты на 1 рубль товар-

ной продукции соответственно в ценах действовавших в отчетном году и в ценах, принятых в плане, т.е. строки 2 б и 2 в, определим влияние изменения цен как на материалы, так и на продукцию:

$$85,53 - 85,14 = + 0,39 \text{ коп.}$$

Из этой величины влияние цен на материалы, уже найденное нами, составляет + 0,33 коп. Следовательно, на влияние цен на продукцию приходится + 0,39 – (+ 0,33) = =+ 0,06 коп. Это означает, что снижение оптовых цен на продукцию данного предприятия увеличило затраты на 1 рубль товарной продукции на + 0,06 коп. Общее влияние всех факторов (баланс факторов) составляет:

$$-0,69 \text{ коп.} - 0,09 \text{ коп.} + 0,33 \text{ коп.} + 0,06 \text{ коп.} = -0,39 \text{ коп.}$$

Таким образом, снижение показателя затрат на 1 рубль товарной продукции имело место в основном за счет изменения структуры выпущенной продукции, а также за счет снижения себестоимости отдельных видов продукции. В то же время повышение цен на материалы и тарифов, а также снижение оптовых цен на продукцию данного предприятия увеличили затраты на 1 рубль товарной продукции.

Реальным следует признать снижение рассматриваемого показателя лишь за счет 2-го фактора, т.е. себестоимости отдельных видов продукции. В данном случае реальное снижение затрат на 1 руб. товарной продукции составляет 0,09 коп. реальная же экономия от снижения себестоимости всей товарной продукции составляет:

$$- 0,09 * 23\ 335 = - 2\ 100 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние структурных сдвигов на себестоимость товарной продукции равно:

$$- 0,69 * 23\ 335 = - 16\ 101 \text{ тыс. руб.}$$

7.3. Анализ материальных затрат

Основное место в себестоимости промышленной продукции занимают материальные затраты, т.е. затраты на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо и энергию, приравненную к материальным затратам.

Удельный вес материальных затрат составляет около трех четвертей затрат на производство продукции. Отсюда следует, что экономия материальных затрат в решающей степени обеспечивает снижение себестоимости продукции, а значит, увеличение прибыли предприятия и повышение рентабельности.

Важнейшим источником информации для анализа является калькуляция себестоимости продукции, а также калькуляция отдельных изделий.

Анализ начинают со сравнения фактических материальных затрат с запланированными, скорректированными на фактический объем продукции (см. табл. 7.3).

Таблица 7.3

СРАВНЕНИЯ ФАКТИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

тыс. руб.				
№	Показатели	По плану	Фактически	Отклонение от плана
1	Затраты на сырье и материалы	5 091	5 192	+101
2	В том числе возвратные отходы материалов	231	238	+7
3	Затраты на сырье и материалы нетто (без возвратных отходов): (1-2)	4 860	4 954	+94

Следовательно, материальные затраты на предприятии повысились по сравнению с их предусмотренной величиной на сумму 94 тыс. руб. Это увеличило себестоимость продукции на ту же сумму.

На величину материальных затрат оказывают влияние три основных фактора:

- 1) изменение удельного расхода материалов на единицу продукции;
- 2) изменение заготовительной себестоимости единицы материала;
- 3) замена одного материала другим материалом.

Рассмотрим, как влияет каждый из этих факторов на величину материальных затрат.

Изменение удельного расхода материалов на единицу продукции

Изменение (снижение) удельного расхода материалов на единицу продукции достигается путем уменьшения материалоемкости продукции, а также за счет уменьшения отходов материалов в процессе производства продукции.

Материалоемкость продукции, представляющая собой удельный вес материальных затрат в цене продукции, определяется на стадии конструирования изделий. Непосредственно же в процессе текущей деятельности предприятия снижение удельного расхода материалов зависит от уменьшения величины отходов в процессе производства.

Отходы – это часть материалов, утратившая в процессе обработки свои первоначальные качества полностью или частично и вследствие этого не используемая по прямому назначению. Различают два вида отходов: возвратные и безвозвратные. Возвратные отходы материалов в дальнейшем используются в производстве, либо реализуются на сторону. Безвозвратные отходы дальнейшему использованию не подлежат. Возвратные отходы исключаются из затрат на производство, так как вновь приходятся на складе как материалы, однако приходятся отходы не по цене полноценных, т.е. исходных материалов, а по цене их возможного использования, которая значительно меньше. Определим величину, на которую повысилась себестоимость продукции вследствие наличия повышенных возвратных отходов материалов.

Исходные данные:

1. Возвратные отходы по плану: 231 тыс. руб.
2. Фактические возвратные отходы:
 - по цене их возможного использования: 238 тыс. руб.
 - по цене полноценных материалов: 1 951 тыс. руб.

Делаем следующий расчет:

1. Полноценные материалы имеют стоимость в 1 951 тыс. руб. : 238 тыс. руб. = 8,2 раза выше, чем отходы.
2. Величина сверхплановых отходов по цене возможного использования равна 238 тыс. руб. – 231 тыс. руб. = 7 тыс. руб.
3. Сверхплановые отходы по цене полноценных материалов составляют:

$$7 \text{ тыс. руб.} * 8,2 = 57,4 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, нарушение предусмотренного удельного расхода материалов, вызвавшее наличие сверхплановых отходов, повысило себестоимость продукции на сумму:

$$57,4 \text{ тыс. руб.} - 7 \text{ тыс. руб.} = 50,4 \text{ тыс. руб.}$$

Основными причинами изменения удельного расхода материалов являются:

- изменение технологии обработки материалов;
- изменение качества материалов;
- замена отсутствующих материалов другими материалами.

Изменение заготовительной себестоимости единицы материала

Заготовительная себестоимость материалов включает в себя следующие основные элементы:

- оптовую цену поставщика (покупную цену);
- транспортно-заготовительные расходы. Величина покупных цен на материалы непосредственно не зависит от текущей деятельности предприятия, а величина транспортно-заготовительных расходов – зависит, так как эти расходы обычно осуществляет покупатель. Они находятся под влиянием следующих факторов:
 - изменения состава поставщиков, удаленных от покупателя на разные расстояния;
 - изменения способа доставки материалов;
 - изменения степени механизации погрузочно-разгрузочных работ.

Определим влияние изменения транспортно-заготовительных расходов на себестоимость продукции:

1. Уровень транспортно-заготовительных расходов (в % к стоимости материалов по оптовым ценам поставщиков:
 - по плану: – 5 %;
 - фактически: – 5,4 %.
2. Израсходованные в производстве материалы:
 - по заготовительной себестоимости: 4954 тыс. руб.;
 - по оптовым ценам поставщиков:
 $(4\ 954 * 100) / 105,4 = 4\ 700$ тыс. руб.
3. Транспортно-заготовительные расходы:
 - фактические: $4\ 954 - 4\ 700 = 254$ тыс. руб.
 - по плану в расчете на фактически израсходованные материалы:
 $(4\ 700 * 5\%) / 100\% = 235$ тыс. руб.

Таким образом, сверхплановое увеличение уровня транспортно-заготовительных расходов повысило затраты на материалы, а следовательно, и себестоимость продукции, на сумму $254 - 235 = 19$ тыс. руб.

В рассматриваемом примере оптовые цены поставщиков на материалы возросли против предусмотренных планом на 79 тыс. руб. Итак, общее повышение заготовительной себестоимости материалов за счет роста оптовых цен поставщиков на материалы и увеличения транспортно-заготовительных расходов составляет $79 + 19 = 98$ тыс. руб.

Замена одного материала другим материалом

Замена одного материала другим материалом также приводит к изменению затрат материалов на производство. Это может вызываться как различным удельным расходом, так и различной заготовительной себестоимостью заменяемого и заменяющего материалов. Влияние фактора замены определим сальдовым методом, как разность между общей суммой отклонения фактических материальных затрат от плановых и влиянием уже известных факторов, т.е. удельного расхода и заготовительной себестоимости:

$$+ 94 - 50,4 - 98 = - 54,4 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, замена материалов привела к экономии затрат материалов на производство в сумме 54,4 тыс. руб. Замены материалов могут быть двух видов:

- 1) вынужденные замены, невыгодные для предприятия. Например, если металлургическое предприятие поставило машиностроительному предприятию заготовки больших размеров, чем необходимо, то у последнего – это вызывает повышенные отходы при обработке этих заготовок;
- 2) рациональные замены, приводящие к экономии материальных затрат. Примером может служить замена металла пластмассой (где это возможно).

После рассмотрения общей суммы материальных затрат следует детализировать анализ по отдельным видам материалов и по отдельным изготавливаемым из них изделиям, чтобы конкретно выявить пути экономии различных видов материалов.

Определим способом абсолютных разниц влияние отдельных факторов на затраты материала (стали) на изделие **A**:

Таблица 7.4

СПОСОБ АБСОЛЮТНЫХ РАЗНИЦ

<i>тыс. руб.</i>				
№	Показатели	По плану	Фактически	Отклонение от плана
1	Сумма затрат материала (стали) на единицу изделия A (в рублях)	50,0	59,8	+9,8
2	Удельный расход материала (стали) на единицу изделия A (в килограммах)	10,0	11,5	+1,5
3	Заготовительная себестоимость 1 кг материала (в рублях)	5,0	5,2	+0,2

Влияние на сумму затрат материала отдельных факторов составляет:

изменение удельного расхода материала:
 $+ 1,5 * 5,0 = + 7,5$ руб.;

изменение заготовительной себестоимости единицы материала:
 $+ 0,2 * 11,5 = + 2,3$ руб.

Общее влияние двух факторов (баланс факторов) составляет:

$$+ 7,5 + 2,3 = + 9,8 \text{ руб.}$$

Итак, превышение фактических затрат данного вида материала над плановыми вызвано, главным образом, сверхплановым удельным расходом, а также повышением заготовительной себестоимости. И то и другое следует расценить отрицательно.

Необходимо отметить, что потребленные сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо и, приравненная к ним, энергия относятся к переменным расходам (затратам), объем потребления (расхода) которых изменяется пропорционально изменению объема производства продукции.

Анализ материальных затрат следует завершить подсчетом резервов снижения себестоимости продукции, выявленных в результате изучения величины этих затрат. На анализируемом предприятии резервами снижения себестоимости продукции в части материальных затрат являются:

- 1) устранение причин возникновения сверхплановых возвратных отходов материалов в процессе производства: 50,4 тыс. руб.;
- 2) снижение транспортно-заготовительных расходов до планового уровня: 19 тыс. руб.;
- 3) осуществление организационно-технических мероприятий, направленных на экономию сырья и материалов (сумма резерва отсутствует, так как намеченные мероприятия полностью выполнены).

Всего резервов снижения себестоимости продукции в части материальных затрат: 69,4 тыс. руб.

7.4. Анализ затрат на заработную плату

Затраты на оплату труда занимают значительную долю в себестоимости продукции. В динамике, т.е. с течением времени абсолютный размер заработной платы,

выраженный в рублях, увеличивается, а ее относительная величина, т.е. удельный вес в себестоимости продукции снижается вследствие роста производительности труда.

При анализе необходимо дать оценку степени обоснованности применяемых на предприятии форм и систем оплаты труда, проверить соблюдение режима экономики в расходовании средств на оплату труда, изучить соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы, а также выявить резервы дальнейшего снижения себестоимости продукции за счет устранения причин непроизводительных выплат.

Источниками информации для анализа служат калькуляции себестоимости продукции, данные статистической формы отчета по труду ф. №1-т, данные приложения к балансу ф. №5, материалы бухгалтерского учета о начисленной заработной плате и др. Следует иметь в виду, что самостоятельными статьями калькуляции выделяются основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих. Оплата труда остальных категорий персонала отражается в составе комплексных статей калькуляции: расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Это же относится и к отчислениям на социальное страхование персонала.

На анализируемом предприятии плановые и фактические данные о фонде заработной платы можно видеть из табл. 7.5.

Таблица 7.5

ПЛАНОВЫЕ И ФАКТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ О ФОНДЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

тыс. руб.

Показатели	По плану	Фактически	Отклонение от плана
Фонд заработной платы промышленно-производственного персонала, в том числе:	6 790,0	6 982,4	+192,4
а) рабочих;	5 447,5	5 560,0	+112,5
б) остального персонала (руководители, специалисты и другие служащие)	1 342,5	1 422,4	+ 79,9

В этой таблице отдельно выделена заработная плата рабочих, которые получают, в основном, сдельную оплату, размер которой зависит от изменения объема производства продукции, и заработная плата остальных категорий персонала, которая не зависит от объема продукции. Поэтому заработная плата рабочих является переменной величиной, а остальных категорий персонала – постоянной.

При анализе вначале определим абсолютное и относительное отклонение по фонду заработной платы промышленно-производственного персонала. Абсолютное отклонение равно разности между фактическим и базисным (плановым) фондами заработной платы:

$$62\ 82,4 - 6\ 790,0 = + 192,4 \text{ тыс. руб.}$$

Относительное отклонение представляет собой разность между фактическим фондом заработной платы и базисным (плановым) фондом, пересчитанным (скорректированным) на процент изменения объема продукции с учетом специального коэффициента пересчета. Этот коэффициент характеризует удельный вес переменной сдельной оплаты труда, зависящей от изменения объема производства продукции, в общей сумме фонда заработной платы. На анализируемом

предприятии этот коэффициент составляет 0,6. Фактический объем выпуска продукции составляет 102,4 % к базисному (плановому) выпуску. Исходя из этого, относительное отклонение по фонду заработной платы промышленно-производственного персонала составляет:

$$69\ 82,4 - (6\ 790,0 * [100 + (2,4 * 0,6)] / 100) = 6\ 982,4 - (6\ 790,0 * 101,44 / 100) = 6\ 982,4 - 6\ 887,8 = + 94,6 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, абсолютный перерасход по фонду заработной платы промышленно-производственного персонала равен 192,4 тыс. руб., а с учетом изменения объема продукции относительный перерасход составил 94,6 тыс. руб.

Затем следует проанализировать фонд заработной платы рабочих, величина которого носит, в основном, переменный характер. Абсолютное отклонение здесь составляет:

$$5\ 560,0 - 5\ 447,5 = + 112,5 \text{ тыс. руб.}$$

Определим способом абсолютных разниц влияние на это отклонение двух факторов:

- изменение численности рабочих (количественный, экстенсивный фактор);
- изменение среднегодовой заработной платы одного рабочего (качественный, интенсивный фактор).

Таблица 7.6

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

тыс. руб.

№	Показатели	По плану	Фактически	Отклонение от плана
1	Фонд заработной платы рабочих (тыс. руб.)	5 447,5	5 560,0	+112,5
2	Численность рабочих (чел.)	383	3 434	+51
3	Среднегодовая заработная плата одного рабочего (руб.) (1/2)	1 610,3	1 619,1	+8,8

Влияние отдельных факторов на отклонение фактического фонда заработной платы рабочих от планового составляет:

Изменение численности рабочих:

$$+ 51 * 1\ 610,3 = 82\ 125,3 \text{ руб.}$$

Изменение среднегодовой заработной платы одного рабочего:

$$+ 8,8 * 3\ 434 = + 30\ 219,2 \text{ руб.}$$

Общее влияние двух факторов (баланс факторов) составляет:

$$+ 82\ 125,3 \text{ руб.} + 30\ 219,2 \text{ руб.} = + 112\ 344,5 \text{ руб.} = + 112,3 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, перерасход по фонду заработной платы рабочих образовался, главным образом, за счет увеличения численности рабочих. Рост среднегодовой заработной платы одного рабочего также повлиял на образование этого перерасхода, но в меньшей степени.

Относительное отклонение по фонду заработной платы рабочих исчисляется без учета коэффициента пересчета, так как в целях упрощения предполагается, что все рабочие получают сдельную заработную плату, размер которой зависит от изменения объема производства продукции. Следовательно, это относительное отклонение равно разности между фактическим фондом оплаты труда рабочих и базисным (плановым) фондом, пересчитанным (скорректированным) на процент изменения объема продукции:

$$5\,560,0 - (5\,447,5 * 102,4 / 100) = 5\,560,0 - 5\,578,2 = -18,2 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, по фонду заработной платы рабочих имеется абсолютный перерасход в сумме + 112,5 тыс. руб., а с учетом изменения объема продукции имеется относительная экономия в сумме – 18,2 тыс. руб.

Далее необходимо рассмотреть состав фонда заработной платы рабочих и выявить резервы снижения затрат на заработную плату за счет устранения причин, вызывающих непроизводительные выплаты. К ним относятся:

- доплаты сдельщикам в связи с изменением условий работы;
- доплаты за работу в сверхурочное время;
- оплата целодневных простоев и часов внутрисменного простоя.

На анализируемом предприятии имеются непроизводительные выплаты второго вида в сумме 12,5 тыс. руб. и третьего вида на 2,7 тыс. руб.

Итак, резервами снижения себестоимости продукции в части затрат на оплату труда является устранение причин непроизводительных выплат в сумме:

$$12,5 + 2,7 = 15,2 \text{ тыс. руб.}$$

Далее анализируют фонд заработной платы остальных категорий персонала, т.е. руководителей, специалистов и других служащих. Эта заработная плата представляет собой условно-постоянный расход, не зависящий от степени изменения объема продукции, так как эти служащие получают определенные оклады. Поэтому здесь определяется лишь абсолютное отклонение. Превышение базисной величины фонда заработной платы признается неоправданным перерасходом, устранение причин которого является резервом снижения себестоимости продукции. На анализируемом предприятии резервом снижения себестоимости является сумма 99,4 тыс. руб., которая может быть мобилизована за счет устранения причин перерасходов по фондам заработной платы руководителей, специалистов и других служащих.

Необходимое условие снижения себестоимости продукции в части затрат на заработную плату – это опережение темпами роста производительности труда темпов роста средней заработной платы. На анализируемом предприятии производительность труда, т.е. среднегодовая выработка продукции на одного работающего возросла по сравнению с планом на 1,2 %, а среднегодовая заработная плата одного работающего на 1,6%. Следовательно, коэффициент опережения составляет:

$$101,2 / 101,6 = 0,996.$$

Опережающий рост заработной платы по сравнению с производительностью труда (это имеет место в рассматриваемом примере) ведет к повышению себестоимости продукции. Влияние на себестоимость продукции соотношения между ростом производительности труда и средней заработной платы можно определить по следующей формуле:

$$\frac{(У \text{ заработной платы} - У \text{ производит. Труда})}{У \text{ производит. Труда}} * У,$$

где

$У$ – удельный вес затрат на заработную плату в полной себестоимости товарной продукции.

Исходные данные для анализа:

1. Затраты на производство продукции: 20 997 тыс. руб. в том числе заработная плата 6 989 тыс. руб.
2. Фактическая производственная себестоимость товарной продукции: 19 793 тыс. руб.

3. Полная себестоимость товарной продукции:

- плановая: 19 888 тыс. руб.;
- фактическая: 19 946 тыс. руб.

Расчет:

Вначале находим сумму заработной платы, приходящуюся на товарную продукцию:

$$19\,793 * 6\,989 / 20\,997 = 6\,587,8 \text{ тыс. руб.}$$

После этого определяем удельный вес затрат на заработную плату в полной себестоимости товарной продукции:

$$6\,587,8 * 100 / 19\,946 = 33 \%, \text{ или } 0,33.$$

Повышение себестоимости продукции вследствие опережающего роста средней заработной платы по сравнению с производительностью труда составляет:

$$101,6 - 101,2 * 0,33 / 101,2 = +0,013 \%$$

или

$$(+0,013) * 19\,888 / 100 = +2,6 \text{ тыс. руб.}$$

В заключение анализа затрат на заработную плату следует подсчитать резервы снижения себестоимости продукции в части затрат на оплату труда, выявленные в результате проведенного анализа:

1. Устранение причин, вызывающих непроизводительные выплаты: 15,2 тыс. руб.
2. Устранение причин неоправданного перерасхода по фондам заработной платы руководителей, специалистов и других служащих 99,4 тыс. руб.
3. Осуществление организационно-технических мероприятий по сокращению затрат труда, а следовательно, и заработной платы на выпуск продукции.
4. Всего резервов снижения себестоимости продукции в части затрат на заработную плату: 114,6 тыс. руб.

7.5. Анализ расходов по обслуживанию производства и управлению

К этим расходам относятся, в основном, следующие статьи калькуляции себестоимости продукции:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы.

Каждая из этих статей состоит из различных элементов затрат. Основной целью анализа является изыскание резервов (возможностей) сокращения затрат по каждой статье.

Источниками информации для анализа являются калькуляция себестоимости продукции, а также регистры аналитического учета – ведомость № 12, где ведется учет расходов по содержанию и эксплуатации оборудования и общепроизводственных расходов, и ведомость № 15, где ведется учет общехозяйственных расходов.

Вначале определим, как изменились по сравнению с планом и предыдущим годом абсолютные суммы по каждой из рассматриваемых комплексных статей себестоимости, а также их уровень в процентах к объему выпуска продукции.

Как видно из табл. 7.7, планом предусматривалось увеличение расходов по каждой из этих статей себестоимости.

Фактические суммы оказались еще выше, чем было запланировано (кроме общепроизводственных расходов).

Вместе с тем относительные величины расходов уменьшились по сравнению с планом по каждой статье: это следует оценить положительно, так как относительное снижение этих расходов приводит к снижению себестоимости продукции.

Таблица 7.7

ИЗМЕНЕНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЛАНОМ И ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ (абсолютные суммы)

№	Показатели	За предыдущий год	За отчетный год	
			По плану	Фактически
1	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (в тыс. руб.)	4 242	4 614	4 692
2	Общепроизводственные расходы (в тыс. руб.)	1 840	2 043	2 042
3	Общехозяйственные расходы (в тыс. руб.)	2 132	2 200	2 247
	Итого (1+2+3)	8 214	8 857	8 981
4	Объем выпуска валовой продукции в оптовых ценах: Названные статьи расходов в процентах к выпуску продукции	22 037	22 790	23 335
5	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	19,24	20,24	20,10
6	Общепроизводственные расходы	8,34	8,96	8,75
7	Общехозяйственные расходы	9,67	9,65	9,62
8	Итого в процентах (5+6+7)	37,25	38,85	38,47

Необходимо иметь в виду, что в калькуляции себестоимости продукции рассматриваемые расходы приведены не полностью. Причины этого следующие:

1. Часть расходов включается в себестоимость выпущенной товарной продукции, а другая часть относится на незавершенное производство. В калькуляции себестоимости отражаются лишь те суммы расходов, которые включены в себестоимость выпущенной товарной продукции.
2. Статья себестоимости «Потери от брака» включает в себя часть общепроизводственных расходов. Это уменьшает сумму, показанную по статье себестоимости «Общепроизводственные расходы».
3. На предприятиях, применяющих полуфабрикатный вариант сводного учета затрат на производство, в составе сырья и материалов числятся полуфабрикаты своего производства. Стоимость этих полуфабрикатов представляет собой комплексную статью, куда входят материалы, заработная плата рабочих, а также расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Таким образом, часть расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственных и общехозяйственных расходов на этих предприятиях числится по статье себестоимости «Сырье и материалы». Это соответственно уменьшает суммы, показан-

ные по статьям калькуляции себестоимости «Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования», «Общепроизводственные расходы», «Общехозяйственные расходы».

Проанализируем состав расходов по обслуживанию производства и управлению.

Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования являются переменными, т.е., они непосредственно зависят от изменения объема производства продукции. Поэтому базисные (как правило, плановые) суммы этих расходов следует предварительно пересчитать (скорректировать) на процент выполнения плана по выпуску продукции (102,4%). Однако в составе этих расходов имеются условно-постоянные, не зависящие от изменения объема производства статьи:

- «Амортизация оборудования и внутрицехового транспорта»;
- «Амортизация нематериальных активов».

Эти статьи не подвергаются пересчету.

Затем фактические суммы расходов сравнивают с пересчитанными базисными суммами и определяют отклонения.

В целом по этому виду расходов имеется перерасход по сравнению со скорректированным планом в сумме 12,8 тыс. руб. Однако, если не принимать во внимание экономию по отдельным статьям расходов, то сумма неоправданного перерасхода по амортизации, эксплуатации оборудования и его ремонту составит $60 + 4,8 + 17 = 81,8$ тыс. руб. Устранение причин этого неправомерного перерасхода является резервом снижения себестоимости продукции.

Большая часть статей расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, а именно 3, 4, 5, 7, в свою очередь, является комплексными, многоэлементными. Поэтому для определения обоснованных резервов снижения себестоимости следует осуществить детальный анализ по каждой статье этих расходов, выявить причины неоправданных перерасходов и наметить конкретные пути их устранения.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы являются условно-постоянными, т.е. они непосредственно не зависят от изменения объема производства продукции. Увеличение объема производства продукции ведет к экономии условно-постоянных расходов на единицу продукции и к снижению себестоимости. Превышение сметы, т.е. перерасход, по общепроизводственным и общехозяйственным расходам признается неправомерным (при условии обоснованности сметы).

Таблица 7.8

РАСХОДЫ ПО СОДЕРЖАНИЮ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБОРУДОВАНИЯ

тыс. руб.

№	Состав расходов:	По плану	Скорректированный план	Фактически	Отклонение от скорректированного плана
1	Амортизация оборудования и внутрицехового транспорта	1 900	1 900	1 960	+60
2	Амортизация нематериальных активов	-	-	-	-
3	Эксплуатация оборудования (расход энергии и топлива, смазочных материалов, зарплата наладчиков оборудования с отчислениями)	1 050	$1\ 050 * 102,4 / 100 = 1\ 075,2$	1 080	+4,8
4	Ремонт оборудования и внутрицехового транспорта	500	$500 * 102,4 / 100 = 512$	529	+17
5	Внутризаводское перемещение грузов	300	$300 * 102,4 / 100 = 307,2$	286	-21,2
6	Износ инструментов и производственных приспособлений	120	$120 * 102,4 / 100 = 122,9$	121	-1,9
7	Прочие расходы:	744	$744 * 102,4 / 100 = 761,9$	716	-45,9
8	Всего расходов по содержанию и эксплуатации оборудования:	4 614	4 679,2	4 692	+12,8

Таблица 7.9

ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

тыс. руб.

№	Показатели	Смета (план)	Фактически	Отклонение (3-2)
1	Расходы на оплату труда (с начислениями) управленческого персонала цеха и прочего цехового персонала	430	419	-11
2	Амортизация нематериальных активов	-	-	-
3	Амортизация зданий, сооружений и инвентаря цехов	200	200	-
4	Содержание зданий, сооружений и инвентаря цехов	267	242	-25
5	Ремонт зданий, сооружений и инвентаря цехов	20	21	+1
6	Расходы по испытаниям, опытам и исследованиям	64	64	-
7	Охрана труда и техника безопасности	140	141	+1
8	Прочие расходы (включая износ инвентаря)	922	937	+15
9	Непроизводительные расходы:			
	а) потери от простоев по внутренним причинам	-	3	+3
	б) недостачи и потери порчи материальных ценностей	-	26	+26
10	Излишки материальных ценностей (вычитаются)	-	11	+11
11	Всего общепроизводственных расходов	2 043	2 042	-1

В целом по данному виду расходов имеется экономия в сумме 1 тыс. руб. Вместе с тем, по отдельным статьям наблюдается превышение сметы на сумму: $1 + 1 + 15 + 3 + 26 = 46$ тыс. руб.

Устранение причин этого неоправданного перерасхода позволит снизить себестоимость продукции. Особенно отрицательным является наличие производительных расходов (недостач, потерь от порчи и простоев).

Затем проанализируем общехозяйственные расходы.

Таблица 7.10

ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ

тыс. руб.

№	Показатели	Смета (план)	Фактически	Отклонения
1	Расходы на оплату труда (с начислениями) административно-управленческого персонала заводоуправления	536	551	+15
2	То же по прочему общехозяйственному персоналу	348	345	-3
3	Амортизация нематериальных активов	-	-	-
4	Амортизация зданий, сооружений и инвентаря общехозяйственного назначения	350	350	-
5	Содержание и ремонт этих основных средств	507	531	+24
6	Производство испытаний, опытов, исследований и содержание общехозяйственных лабораторий	260	263	+3
7	Охрана труда	40	48	+8
8	Подготовка кадров:	60	47	-13
9	Организованный набор рабочих	8	5	-3
10	Прочие общехозяйственные расходы	76	83	+7
11	Налоги и сборы	15	12	-3
12	Непроизводительные расходы:			
	а) потери от простоев по внешним причинам	-	12	+12
	б) недостачи и потери от порчи материальных ценностей	-	-	-
	в) прочие непроизводительные расходы	-	-	-
13	Исключаемые доходы излишки материальных ценностей	-	-	-
14	Всего общехозяйственных расходов	2 200	2 247	+47

В целом по общехозяйственным расходам имеется перерасход в сумме 47 тыс. руб. Однако сумма несальдированного перерасхода (т.е. без учета экономии, имеющейся по отдельным статьям) составляет $15 + 24 + 3 + 8 + 7 + 12 = 69$ тыс. руб. Устранение причин этого перерасхода позволит снизить себестоимость продукции. Особое внимание следует уделить анализу причин возникновения непроизводительных расходов и путей их ликвидации.

При анализе расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственных и общехозяйственных расходов необходимо провести детальный анализ по каждой из составляющих их статей с целью поиска обоснованных резервов снижения себестоимости продукции.

Необходимо иметь в виду, что экономия по отдельным статьям общепроизводственных и общехозяйственных расходов может быть неоправданной. Сюда относятся такие статьи, как расходы по охране труда, по испытаниям, опытам, исследованиям, по подготовке кадров. Если по этим статьям имеется экономия, следует проверить, чем она вызвана. Здесь могут быть две причины:

1. Соответствующие затраты произведены более экономно. В этом случае экономия оправдана.
2. Чаще всего экономия является результатом того, что не выполнены намеченные мероприятия по охране труда, опытам и исследованиям и др. Такая экономия является неоправданной.

На анализируемом предприятии в составе общехозяйственных расходов имеется неоправданная экономия по статье «Подготовка кадров» в сумме 13 тыс. руб. Она вызвана неполным осуществлением намеченных мероприятий по подготовке кадров.

Итак, в результате проведенного анализа выявлен неоправданный перерасход по расходам на содержание и эксплуатацию оборудования (81,8 тыс. руб.), по общепроизводственным расходам (46 тыс. руб.) и по общехозяйственным расходам (69 тыс. руб.).

Общая сумма неоправданного перерасхода по этим статьям себестоимости составляет: $81,8 + 46 + 69 = 196,8$ тыс. руб.

Однако в качестве резерва снижения себестоимости в части расходов по обслуживанию производства и управлению целесообразно принять лишь 50 % от этого неоправданного перерасхода, т.е.

$$196,8 * 50\% / 100\% = 98,4 \text{ тыс. руб.}$$

Здесь условно принимается в качестве резерва лишь 50 % неоправданного перерасхода с целью устранения повторного счета затрат (материалов, зарплаты). Ведь в третьем и четвертом параграфах данной части статьи, посвященных анализу материальных затрат и заработной платы, уже были выявлены резервы снижения этих затрат. А ведь и материальные затраты, и заработная плата входят в состав расходов по обслуживанию производства и управлению.

В заключение проведенного анализа обобщим выявленные резервы снижения себестоимости продукции:

- 1) в части материальных затрат сумма резерва составляет 69,4 тыс. руб. за счет устранения сверхплановых возвратных отходов материалов и снижения транспортно-заготовительных расходов до планового уровня;
- 2) в части затрат на заработную плату – сумма резерва составляет 114,6 тыс. руб. за счет устранения причин, вызывающих непроизводительные выплаты и причин неотправленного перерасхода по фондам заработной платы руководителей, специалистов и других служащих;
- 3) в части расходов по обслуживанию производства и управлению – сумма резерва составляет 98,4 тыс. руб. за счет устранения причин неоправданного перерасхода по расходам на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственным и общехозяйственным расходам.

Итак, себестоимость продукции может снизиться на сумму $69,4 + 114,6 + 98,4 = 282,4$ тыс. руб. На эту же величину увеличится прибыль анализируемого предприятия.

8. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ (ПРОДАЖ) ПРОДУКЦИИ

8.1. Система показателей, выражающих объем производства продукции

Объем производства (выпуска) продукции может измеряться различными показателями. Они могут быть натуральными, условно-натуральными и стоимостными (денежными).

К натуральным показателям относятся штуки, тонны, метры, квадратные метры, кубические метры, литры и т.д. Например, на литейном предприятии изготовленные отливки измеряются в тоннах; детали, узлы и машины, произведенные на машиностроительном заводе – в штуках; ткани – в метрах; железобетонные конструкции – в кубических метрах. На основе натуральных показателей исчисляются стоимостные (путем умножения количества продукции в натуральных единицах на цену единицы продукции).

Натуральные показатели просты, точно отражают объем выпуска однородной продукции. Однако их, как правило, нельзя использовать для измерения общего объема продукции предприятия, так как большинство предприятий производит различные виды продукции.

Условно-натуральные показатели применяются для обобщения объема различных видов однотипной продукции. Примерами таких показателей могут служить: добыча топлива в пересчете на условное топливо, имеющее теплотворную способность 7 000 килокалорий, производство стеновых материалов в пересчете на условный кирпич и др.

Общий объем производства различных видов продукции может быть выражен лишь при помощи стоимостных показателей. Важнейшими из них являются валовая продукция и товарная продукция. Валовая продукция – это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное

производство. Товарная же продукция – это продукция, предназначенная для реализации другим организациям. Товарная продукция включает в себя следующие основные элементы:

- 1) стоимость готовых изделий из собственного сырья, а также из сырья и материалов заказчика без стоимости этого сырья;
- 2) стоимость полуфабрикатов собственного производства к продукции вспомогательных и подсобных производств, реализованных другим организациям, а также отпущенных своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия (жилищно-коммунальное хозяйство, подсобное сельское хозяйство и др.);
- 3) стоимость оборудования, инструментов, приспособлений общего назначения собственного производства, зачисленных в состав основных средств предприятия;
- 4) стоимость работ промышленного характера, выполненных по заказам других организаций или непромышленных хозяйств своего предприятия;
- 5) стоимость капитального ремонта и модернизации оборудования и транспортных средств своего предприятия.

Все эти элементы, составляющие товарную продукцию, входят также и в состав валовой продукции. Однако валовая продукция включает в себя, наряду с товарной продукцией, также следующие элементы:

- 1) стоимость сырья и материалов заказчика;
- 2) изменение за данный период остатков незавершенного производства, а также полуфабрикатов собственного производства, специального назначения инструментов, штампов, моделей и приспособлений своего производства для собственных нужд. Это изменение определяется как разность остатков на конец анализируемого периода и его начало.

Важнейший элемент валовой и товарной продукции – это готовая продукция. Применяются следующие виды стоимостной оценки готовой продукции:

- 1) по фактической производственной себестоимости. Такой способ оценки готовой продукции находит ограниченное применение, главным образом на предприятиях индивидуального и мелкосерийного производства;
- 2) по неполной (сокращенной) производственной себестоимости продукции, которая определяется по фактическим затратам на производство без косвенных (общехозяйственных) расходов;
- 3) по оптовым ценам реализации, которые используются в качестве твердых учетных цен. В этом случае отклонения фактической себестоимости продукции от оптовых цен обособленно выделяются в аналитическом учете;
- 4) по плановой (нормативной) производственной себестоимости. Эта оценка также применяется как твердая учетная цена. В этом случае в аналитическом учете обособленно выделяются отклонения фактической производственной себестоимости продукции от плановой (нормативной);
- 5) по свободным отпускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму налога на добавленную стоимость. Этот способ оценки используется при выполнении единичных заказов и работ;
- 6) по свободным рыночным ценам.

Такая оценка применяется при реализации продукции через розничные торговые организации.

Показатели валовой и товарной продукции служат для оценки выполнения заданий бизнес-планов по выпуску продукции и динамики продукции по сравнению с предыдущими периодами, а также для исчисления показателей производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи и др. Однако следует иметь в виду, что объем валовой и товарной продукции может измениться и не в связи с изменением объема производства. Например, если в составе выпущенной продукции увеличится удельный вес тех ее видов, которые имеют

более высокие цены, то показатели валовой и товарной продукции увеличатся, хотя действительного роста объема производства не произошло. Аналогичное положение может возникнуть при замене дешевых материалов более дорогостоящими, а также при увеличении в стоимости продукции удельного веса покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий.

Для того, чтобы выявить истинный объем работы, выполненной данной организацией по выпуску продукции и элиминировать (устранить) влияние названных приводящих факторов, используются следующие показатели, выражающие объем продукции с учетом трудоемкости ее изготовления:

1). Нормо-часы (затраты нормированного рабочего времени на производство продукции). Этот показатель применяется в машиностроении. Например, для изготовления определенной детали необходимо затратить 5 нормо-часов. По плану предполагалось изготовить 400 деталей, фактически же было выпущено 460. Процент выполнения плана выпуска деталей в нормо-часах, составит $((460 * 5) / (400 * 5)) * 100 = 115\%$.

Недостатком рассматриваемого показателя является то, что он в известной мере является условным, так как при его исчислении суммируются затраты труда различной сложности и квалификации. Нормо-часы характеризуют количество затраченного времени, но не дают качественной оценки затрат труда и поэтому не могут быть мерой затраченного труда. Кроме этого, на многих предприятиях показатели использования фонда нормированного времени недостаточно достоверны, так как они не контролируются системой счетов бухгалтерского учета, а на некоторых предприятиях эти показатели вообще отсутствуют;

2). Нормированная заработная плата. Этот показатель более точно, чем предыдущий, характеризует объем работы предприятия по выпуску продукции, так как отражает не только количество, но и качество затраченного труда.

Процент выполнения плана по этому показателю определяется как отношение планового фонда заработной платы основных производственных рабочих, пересчитанного на фактический объем и ассортимент выпущенной продукции, к плановому фонду на плановый объем и ассортимент продукции. В данном примере план по объему выпуска продукции, исходя из оценки по расходу нормированной заработной платы выполнен на $(2\ 015 / 2\ 000) * 100 = 100,8\%$.

Необходимые данные для этого расчета имеются на всех предприятиях, что упрощает применение рассматриваемого показателя.

3). Нормативная стоимость обработки (НСО). Этот показатель определяется как разность между производственной себестоимостью продукции и затратами на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. НСО довольно точно отражает трудоемкость изготовления предприятием продукции, однако зависит от правильности разработки нормативов, которая не всегда находится на должной высоте;

4). Объем производства продукции может быть выражен также по вновь созданной стоимости, т.е. в показателях чистой и условно-чистой продукции. Эти показатели устраняют влияние на объем продукции различной материалоемкости отдельных изделий.

Показатель чистой продукции определяется путем вычитания из оптовой цены продукции (без налога на

добавленную стоимость) материальных затрат (затрат сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов и комплектующих изделий), а также амортизационных отчислений. Другими словами, чистая продукция представляет собой сумму фонда заработной платы, с отчислениями во внебюджетные фонды, и прибыли. Показатель условно-чистой продукции равен показателю чистой продукции плюс амортизационные отчисления.

Эти показатели, наряду с достоинствами, имеют и недостатки. Так, эти показатели в значительной мере зависят от колебаний прибыли, вызванных изменением не объема производства, а структуры продукции и цен. В силу высокого удельного веса материальных затрат в оптовой цене изменения чистой продукции, сколько колебания прибыли под действием вышеуказанных приводящих факторов.

Следовательно, объем продукции может быть выражен различными показателями. Каждый из них наряду с достоинствами, имеет и недостатки, в силу чего не вполне точно отражает действительный объем производства продукции.

Представим эти показатели в виде табл. 8.1.

Таблица 8.1

ПОКАЗАТЕЛИ, ВЫРАЖАЮЩИЕ ОБЪЕМ ПРОДУКЦИИ

Виды показателей	Примеры показателей
Натуральные	Штуки, тонны, метры, литры, квадратные метры, кубические метры и др.
Условно-натуральные	Производство консервов в условных банках, добыча топлива в пересчете на условное топливо, производство стеновых материалов в пересчете на условный кирпич и др.
Стоимостные (денежные)	Валовая продукция, товарная продукция
Показатели трудоемкости	Нормо-часы, нормированная заработная плата, нормативная стоимость обработки, чистая продукция, условно-чистая продукция

8.2. Анализ объема производства продукции

Анализ динамики производства и реализации продукции проводится на основе данных бухгалтерского и оперативного (управленческого) учета путем сравнения показателей объема производства и реализации готовой продукции за рассматриваемые периоды.

При этом чтобы избежать отклонений, связанных с инфляционными процессами в экономике, эти показатели должны быть приведены к сопоставимому виду с помощью индексов инфляции:

- индексы изменения объемов производства и реализации продукции (Ип);
- уровень оплаты реализованной продукции (Ирп).

Индексы изменения объемов производства и реализации продукции – это абсолютное и относительное отклонения объемов реализованной продукции отчетного периода по сравнению с аналогичным периодом прошлого года соответственно.

Если

$$Ип < Иинфл, Ирп < Иинфл,$$

где

И инфл – индекс инфляции, то можно сделать вывод о спаде производства.

Таблица 8.2

**АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЙ БИЗНЕС-ПЛАНА
ПО ПРОИЗВОДСТВУ**

Показатели	За предыдущий год	За отчетный год		Процент выполнения плана	Выпуск отчетного года в процентах к выпуску предыдущего года
		По плану	По факту		
1. Валовая продукция в сопоставимых ценах (тыс. руб.)	22 037	22 790	23 335	102,4	105,9
2. Товарная продукция в оптовых ценах, принятых в плане (тыс. руб.)	-	22 790	23 335	102,4	-

Превышение же объема товарной продукции над объемом реализованной продукции свидетельствует о проблемах сбыта на предприятии.

Анализ выполнения заданий бизнес-плана по производству (выпуску) продукции начинают с изучения степени выполнения плана по валовой и товарной продукции, а также динамики этих показателей в течение ряда периодов.

Представим исходные данные для анализа в табл. 8.2.

Как видно из таблицы, план по валовой и товарной продукции перевыполнен на 2,4%, что составляет 545 тыс. руб. (23 335 – 22 790). По сравнению с предыдущим годом объем выпущенной продукции увеличился на 5,9%.

Все это позволяет дать положительную оценку деятельности организации по выпуску продукции. При анализе определяют темпы роста и прироста объема выпускаемой продукции. Среднегодовой темп роста выпуска продукции рассчитывается как среднегеометрическая или среднеарифметическая взвешенная величина.

На анализируемом предприятии (как и на многих других), в валовую продукцию не включается изменение остатков незавершенного производства, полуфабрикатов и специальных инструментов собственного производства, отсутствует также и сырье заказчика. Поэтому объем валовой и товарной продукции совпадают.

Следует также изучить выполнение оперативных заданий по выпуску продукции за сутки, неделю, декаду, месяц.

Далее следует проанализировать состав выпущенной продукции и определить, как выполнен план выпуска сравнимой и несравнимой продукции. Сравнимой считается продукция, выпускавшаяся не только в отчетном, но и в предыдущем периоде в массовом или серийном производстве (не в виде опыта). Несравнимой является продукция, впервые выпускавшаяся в анализируемом периоде в массовом или серийном производстве.

Затем следует изучить информацию о выпуске продукции, соответствующей профилю данной организации и не соответствующей ее профилю. На основе этих данных определяют коэффициент (уровень) специализации организации, как отношение продукции, соответствующей профилю организации к общему объему изготовленной продукции. В анализируемой организации этот показатель составил за отчетный год $19\,789 / 23\,335 = 0,848$, или 84,8%. В предыдущем году уровень специализации равнялся 81,5%. Следовательно, в динамике уровень специализации организации повысился. Это следует оценить положительно, поскольку такое положение приводит к снижению трудоемкости изготовления продукции, повышению производительности труда и снижению себестоимости.

Состав выпущенной продукции следует проанализировать и в разрезе входящих в нее элементов (см. предыдущий параграф), т.е. готовой продукции, полу-

фабрикатов собственного производства, реализованных другим организациям, и др. Оправданным здесь является положение, при котором рост валовой и товарной продукции достигается за счет выпуска готовой продукции, составляющей главный элемент валовой и товарной продукции.

Важным этапом анализа является изучение состава и причин изменения остатков незавершенного производства. Состав его зависит от отрасли, к которой принадлежит анализируемое предприятие. В машиностроении к незавершенному производству относятся не законченные обработкой заготовки, детали, узлы и готовые изделия, оставшиеся в производстве, а также полуфабрикаты и инструменты собственного изготовления.

Если при анализе будет установлен сверхплановый прирост остатков незавершенного производства, то это означает, что на соответствующую часть уменьшится товарная продукция, следовательно, анализируемая организация не использовала всех возможностей для увеличения товарной продукции.

С другой стороны, наличие сверхплановых остатков незавершенного производства замедляет оборачиваемость оборотных средств организации. Сверхплановый прирост остатков незавершенного производства может быть вызван различными причинами. Их можно в целях анализа подразделить на две группы:

- 1) причины, не являющиеся виной предприятия, а также не зависящие от его деятельности;
- 2) причины, обусловленные недостатками в деятельности данного предприятия.

Рассмотрим подробно эти причины.

I группа

- a) перевыполнение плана по производству валовой продукции;
- b) перевыполнение норм выработки на некоторых участках производства, ведущее к образованию сверхплановых заделов незавершенного производства на этих участках и по отдельным видам продукции;
- в) создание заделов незавершенного производства по дополнительным и специальным заданиям, не предусмотренным производственной программой;
- г) изменение планов производства отдельных видов продукции и перенос сроков изготовления заказов, что приводит к образованию заделов и затрат по аннулированным и приостановленным заказам и снятым с производства изделиям;
- д) некомплектность деталей, узлов, полуфабрикатов вследствие задержки поставщиками поставок основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов, а также неудовлетворительное обеспечение топливом, электроэнергией.

II группа

- некомплектность деталей, узлов, полуфабрикатов, а также готовых изделий, возникающая из-за недостатков в деятельности анализируемого предприятия (просчеты в планировании и организации производства), различная пропускная способность отдельных участков производства и связанное с этим наличие так называемых «узких мест», т.е. участков с относительно малой пропускной

способностью, ремонт оборудования, снижение производительности труда и др.;

- удорожание (повышение) фактической себестоимости незавершенного производства по сравнению с плановой себестоимостью;
- включение в состав незавершенного производства не относящихся к нему затрат, т.е. недостатки в учете незавершенного производства. К этим затратам относятся: окончательный (неисправимый) брак, стоимость материалов и покупных полуфабрикатов, находящихся в цехах, но не подвергнутых здесь обработке, стоимость аннулированных, но не списанных с производства заказов и др.

Для подробного анализа следует использовать материалы инвентаризации. Если будут установлены сверхплановые заделы незавершенного производства, связанные с недостатками в деятельности анализируемого предприятия либо с недостатками в его материально-техническом обеспечении, следует разработать мероприятия по сокращению размеров незавершенного производства. Если же фактические размеры незавершенного производства меньше плановых, нужно установить, не ведет ли это к перебоям в ходе процесса производства. Если такое положение носит систематический характер при бесперебойном ходе изготовления продукции, следует поставить вопрос о снижении планового размера незавершенного производства.

Рассмотрим по данным анализируемого предприятия влияние изменения незавершенного производства на выпуск продукции.

1. Фактический прирост незавершенного производства + 385 тыс. руб.
2. Планировавшееся увеличение размера незавершенного производства + 250 тыс.руб.
3. Изменение остатков незавершенного производства по сравнению с планом (по производственной себестоимости) $385 - 250 = + 135$ тыс.руб.
4. То же в оптовых ценах (в данном примере оптовая цена продукции превышает ее производственную себестоимость в 1,147раза) $+ 135 * 1,147 = 154,8$ тыс. руб.

Таким образом, сверхплановое увеличение остатков незавершенного производства сократило выпуск продукции на сумму 154,8 тыс.руб.

При анализе производства продукции следует иметь в виду, что важное значение имеет степень обоснованности прогнозирования и планирования.

Прогнозирование деятельности предприятия по выпуску продукции тесно взаимосвязано с оценкой, предвидением положения в будущем для определения основных тенденций развития производственных процессов и возможных сроков наступления событий, в частности, выполнения плановых заданий по выпуску продукции. Что же касается планирования, то с его помощью устанавливается целенаправленное развитие производственной деятельности организации.

Базой для обоснованного прогнозирования и планирования служат тенденции деятельности организации за уже истекшие периоды. Поэтому анализ выполнения плановых заданий по выпуску продукции связан с фактическим осуществлением производственных процессов, а с другой стороны – с определением основы для разработки прогнозных и плановых величин.

8.3. Анализ выручки от реализации (продажи) продукции

Реализация произведенной продукции – это конечный этап кругооборота средств предприятия, возвращение оборотных средств в исходную денежную форму. Полу-

чив выручку от реализации, организация возмещает из нее свои затраты на производство и реализацию продукции и получает чистый доход в виде прибыли. Следовательно, невыполнение плана по реализации продукции может вызвать невыполнение плана прибыли и отрицательно сказаться на финансовом состоянии предприятия. С другой стороны, в процессе реализации выясняется удовлетворяет ли потребителей данная продукция, ее ассортимент и качество, а также сроки ее поставки. Все это и обуславливает значение показателя реализации (продажи) продукции, который является основным количественным показателем, характеризующим деятельность организации.

В настоящее время применяются два варианта учета реализации продукции:

- 1) основным из них является метод начисления, когда учет ведется по моменту отгрузки продукции. В этом случае в объект реализации включается отгруженная и отпущенная продукция независимо от того, зачислены или нет платежи на расчетный счет поставщика или получены ли векселя;
- 2) кассовый метод, при котором учет осуществляется по моменту оплаты продукции. Здесь реализованной считается только уже оплаченная покупателями продукция.

Задачи анализа выполнения плана по реализации состоят в следующем:

- 1) установление обоснованности показателя бизнес-плана по реализации продукции;
- 2) определение степени выполнения плана по объему ассортимента реализованной продукции;
- 3) расчет влияния отдельных факторов на величину отклонения фактического объема реализации от планового;
- 4) выявление резервов дальнейшего увеличения реализации и путей мобилизации, т.е. использования этих резервов.

Рассмотрим порядок анализа в соответствии с этими задачами.

При проверке обоснованности плана по реализации устанавливаются, соответствует ли он плановому выпуску товарной продукции и планируемому изменению остатков нереализованной продукции в течение года. План по реализации должен равняться сумме фактических остатков нереализованной продукции на начало года и планового выпуска товарной продукции в течение года за вычетом плановых остатков нереализованной продукции на конец года:

$$P_{пл.} = OH_{факт.} + B_{пл.} - OK_{пл.},$$

где

$P_{пл.}$ – план по реализации;

$OH_{факт.}$ – фактический остаток нереализованной продукции на начало года;

$B_{пл.}$ – выпуск товарной продукции по плану;

$OK_{пл.}$ – планируемый остаток нереализованной продукции на конец года.

Затем анализируется степень выполнения плана по реализации.

В целях обеспечения сравнимости данных необходимо, чтобы плановая и фактическая информация об объеме реализации была выражена в одинаковой оценке. Для этого следует использовать оптовые цены, принятые в плане. Следовательно, для оценки степени выполнения плана по реализации надо сравнить фактическую реализацию в плановых ценах и плановую реализацию в тех же ценах.

Рассмотрим, как выполнен план по реализации продукции, а также какова динамика реализации по данным анализируемого предприятия (см. табл. 8.3).

Таблица 8.3

ПЛАН ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И ДИНАМИКА РЕАЛИЗАЦИИ

Показатель	Фактически за предыдущий год (тыс. руб.)	По плану за отчетный год (тыс. руб.)	Фактически за отчетный год (тыс. руб.)	Процент выполнения плана	Увеличение против предыдущего года (в %)	
					По плану	Фактически
Объем реализации продукции в оптовых ценах, принятых в плане	21 897	22 726	23 087	101,6	103,8	105,4

Таким образом, план по объему реализации продукции выполнен на 101,6%.

Перевыполнение составляет 1,6%, или 361, тыс. руб. (23 087 – 22 726).

Планом намечалось увеличить объем реализации против предыдущего года на 3,8%, фактически же он возрос на 5,4%. Очевидно, в плане не были учтены все возможности роста объема производства и реализации продукции, которые использовались в ходе его выполнения.

В настоящее время основное значение придается реализации по договорам поставок – важнейшему экономическому показателю, определяющему эффективность, целесообразность хозяйственной деятельности предприятия.

Оценка степени точности выполнения договорных обязательств осуществляется так:

Степень выполнения договорных обязательств = (Денежная сумма по условиям договора – Недопоставка (или штрафные санкции)) / Денежная сумма по условиям договора.

В случае неполноты и несвоевременности поставок, т.е. любого отступления от условий договора по вине поставщика сумма недопоставки и штрафных санкций приобретает ненулевое значение, а величина рассматриваемой дроби – значение меньше единицы, т.е. свидетельствует о нарушении условий договора. Если же договорная дисциплина в точности соблюдена, величина этой дроби равняется единице.

После определения степени выполнения плана по реализации нужно исчислить влияние отдельных факторов на величину перевыполнения или невыполнения плана по реализации.

Реализации продукции складывается из реализации продукции, произведенной в течение отчетного года и реализации продукции выпущенной в предшествующем году, но не реализованной к началу отчетного года. Вместе с тем, часть продукции, произведенной в отчетном году, не будет реализована в этом году, и, следовательно, объем реализации уменьшится на сумму переходящего на следующий год остатка нереализованной продукции.

Следовательно, на степень выполнения плана по реализации (Р) оказывает влияние два основных фактора:

- 1) выполнение плана выпуска товарной продукции по общему ассортименту и качеству (Т);
- 2) изменение остатков нереализованной продукции в отчетном году (НП). Это изменение определяется как разность остатков на конец года и на начало года.

Представим влияние этих факторов в формализованном виде:

$$P = T \pm \text{НП.}$$

Рассмотрим влияние этих факторов на примере анализируемой организации в тысячах рублей в оптовых ценах, принятых в плане (см. табл. 8.4).

Итак, перевыполнение плана по реализации на 361 тыс. руб., или на 1,6%, имело место исключительно за

счет перевыполнения плана по выпуску товарной продукции. Прирост остатков нереализованной продукции в сумме, на 184 тыс.руб. большей, чем предполагалось, уменьшил (влияние этого фактора обратное) степень перевыполнения плана по реализации на 184 тыс.руб., или 0,8%. Общее влияние двух факторов (баланс факторов) составляет:

$$+ 545 \text{ тыс.руб.} - 184 \text{ тыс.руб.} = + 361 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 8.4

ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПО РЕАЛИЗАЦИИ

Показатели	По плану	Фактически	Отклонение от факта	
			В тыс. руб.	В процентах к плану реализации
1. Реализация продукции	22 726	23 087	+361	+1,6
2. Выпуск товарной продукции	22 790	23 335	+545	+2,4
3. Изменение остатков нереализованной продукции в отчетном году	+64	+248	+184	+0,8

Затем нужно подробно проанализировать влияние каждого фактора и выявить резервы дальнейшего увеличения объема реализации продукции, как в сфере производства, так и в сфере обращения. В связи с тем, что резервы в сфере производства будут рассмотрены в следующей части статьи, остановимся на резервах увеличения объема реализации продукции, имеющих в сфере обращения, т.е. непосредственно в сфере реализации.

Постоянное наличие в сфере обращения остатков нереализованной продукции в определенных размерах является необходимым для обеспечения непрерывности и ритмичности процесса реализации. Поэтому следующие элементы (виды) нереализованной продукции носят оправданный характер:

- остатки готовой продукции на складе;
- остатки товаров отгруженных, сроки оплаты которых не наступили.

Неоправданными следует считать такие виды нереализованной продукции:

- остатки товаров, отгруженных, не оплаченных в срок покупателями;
- остатки товаров, отгруженных, находящихся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от их оплаты.

В анализируемой организации состав нереализованной продукции на конец отчетного года характеризуется следующими данными (см. табл 8.5).

Таблица 8.5

СОСТАВ НЕРЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ГОДА

Виды нереализованной продукции	По плану	Фактически	Отклонение от плана
1. Готовая продукция на складе	235	265	+30
2. Товары отгруженные, сроки оплаты которых не наступили	823	890	+67
3. Товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями	-	56	+56

Виды нереализованной продукции	По плану	Фактически	Отклонение от плана
4. Товары на ответственном хранении у покупателей	-	7	+7
Итого нереализованной продукции в оценке по производственной себестоимости	1 058	1 218	+160

Итак, оправданный характер носят следующие виды нереализованной продукции:

- остатки готовой продукции на складе в пределах плановой величины (235 тыс.руб.);
- остатки товаров, отгруженных, сроки оплаты которых не наступили, в фактической сумме – 890 тыс.руб.

В последней величине превышение плановой суммы отражает, в основном, удлинение среднего срока нормального документооборота вследствие изменений в географическом расположении предприятий-покупателей. Стремление ограничить размеры этого вида нереализованной продукции плановыми суммами побуждало бы организации отказываться от отгрузки своей продукции далеко расположенным покупателям. Поэтому сверхплановые суммы товаров отгруженных, сроки, оплаты которых не наступили, должны быть проанализированы с точки зрения причин их образования, так как, помимо названной причины, их наличие может вызываться неритмичностью производства, подачи транспорта и отгрузки продукции, а также недостатками в организации расчетов.

Неоправданный характер имеют следующие виды нереализованной продукции:

- 1) сверхплановые остатки готовой продукции на складе – 30 тыс. руб.;
- 2) остатки товаров, отгруженных, не оплаченных в срок покупателями – 56 тыс. руб.;
- 3) остатки товаров на ответственном хранении – 7 тыс. руб.

Устранение этих видов, т.е. снижение запасов готовой продукции до установленной плановой величины, а также реализация товаров, не оплаченных в срок и на ответственном хранении у покупателей, является резервом, увеличения объема реализации продукции в сфере обращения. В анализируемой организации этот резерв составит $30 + 56 + 7 = 93$ тыс. руб. Поскольку в бухгалтерском учете остатки нереализованной продукции показываются в оценке по фактической производственной себестоимости, а резервы увеличения объема реализации должны быть выражены в оптовых ценах (так как последние применяются для оценки объема реализации), следует знать, во сколько раз оптовые цены больше, чем производственная себестоимость. В анализируемой организации на конец года нереализованная продукция в оптовых ценах составила 1 397 тыс. руб., а по фактической производственной себестоимости – 1 218 тыс. руб. Таким образом, оптовые цены выше производственной себестоимости в 1,147 раза ($1\,397 / 1\,218$). Исходя из этого, резерв увеличения объема-реализации продукции в сфере обращения в оптовых ценах составляет 93 тыс. руб. * 1,147 = 106,67 тыс. руб. За счет мобилизации, т.е. использования этого резерва, объем реализации может возрасти, по сравнению с достигнутым в отчетном году, на 106,67 тыс. руб., или на 0,46%. Каковы же пути мобилизации, т.е. использования выявленных резервов? Они состоят в устранении причин, вызвавших наличие неоправданных остатков нереализованной продукции. Рассмотрим эти причины подробно.

Готовая продукция

Наличие сверхплановых остатков готовой продукции может быть вызвано перевыполнением плана выпуска товарной продукции либо необходимостью создания запасов продукции сезонного характера. Однако сверхплановые остатки готовой продукции могут быть вызваны и недостатками в деятельности предприятия неритмичным выпуском продукции (если значительная ее часть выпускается в последние дни месяца, то к первому числу следующего месяца – дате составления баланса – нет возможности отгрузить эту продукцию), неполной обеспеченностью объема произведенной продукции договорами или ее сбыт, низким качеством выпускаемой продукции, сверхплановым выпуском продукции, пользующейся ограниченным спросом, недостаточной обеспеченностью тарой, транспортными средствами, удорожанием фактической себестоимости остатков готовой продукции против их плановой себестоимости. Кроме этого, прекращение отгрузки продукции неплатежеспособным покупателям или перевод их на предварительную оплату также вызывают наличие сверхплановых остатков готовой продукции. Устранение названных причин возникновения неоправданных сверхплановых остатков готовой продукции является одним из резервов увеличения объема реализации продукции в сфере обращения.

Товары отгруженные, сроки оплаты которых не наступили

В определенной части сверхплановые суммы здесь могут быть неоправданными (т.е. за исключением случаев удлинения среднего срока документооборота вследствие увеличения радиуса отгрузки продукции). Это вызывается неритмичностью работы организации, подачи транспорта и отгрузки продукции, а также недостатками в организации расчетов (увеличение продолжительности документооборота вследствие использования форм расчетов с покупателями, не обеспечивающих в данных условиях ускорения получения платежей; нарушение установленных сроков и порядка расчетов; выписка и предъявление в банк бестоварных расчетных документов, т.е. при отсутствии факта отгрузки продукции либо на большую сумму, чем в действительности отгружено продукции). Кроме этого, удорожание фактической себестоимости продукции против плановой также вызывает сверхплановое увеличение товаров отгруженных. Ликвидация этих недостатков служит одним из резервов роста объема реализации продукции в сфере обращения.

Товары, отгруженные, не оплаченные в срок покупателями

Просроченная дебиторская задолженность предприятий-покупателей за отгруженную им продукцию возникает в тех случаях, когда у них отсутствуют денежные средства для оплаты этой продукции. По данным аналитического бухгалтерского учета следует установить состав этой просроченной дебиторской задолженности (т.е. за какими организациями она числится и в каких именно суммах), а также выяснить сроки ее возникновения. Необходимо проверить, какие меры анализируемая организация принимала для экономического воздействия на неплатежеспособных покупателей и насколько эффективными были эти меры. При систематической задержке покупателями платежей поставщик может перевести покупателей на аккредитивную форму расчетов, гарантирующую платежи, либо на предварительную оплату про-

дукции, а также прекратить отгрузку продукции неплатежеспособным покупателям. Если такие меры экономического воздействия не применялись, то надо установить, насколько целесообразным может быть их применение.

Итак, ликвидность просроченной дебиторской задолженности покупателей – важное направление мобилизации резервов роста объема реализации в сфере обращения.

Товары отгруженные, находящиеся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от оплаты этих товаров

Предприятие-покупатель может отказаться от оплаты поступивших товаров в следующих случаях:

- а) если полученные товары не были заказаны или предусмотрены договором;
- б) если имела место досрочная поставка товаров без согласия покупателя;
- в) если предъявленные к оплате расчетные документы являются бестоварными, т.е. товары фактически не отгружались;
- г) если предъявлены расчетные документы на ранее оплаченные товары;
- д) если товары являются недоброкачественными, некомплектными или имеют пониженное качество по сравнению с тем, которое указано в документе, удостоверяющем качество товаров;
- е) если отсутствует утвержденная или согласованная в установленном порядке цена на товары;
- ж) если товары отгружены по ненадлежащему адресу, и др.

Кроме этого, допускается частичный отказ от оплаты товаров, если обнаружены арифметические ошибки в расчетных документах либо в последних превышены установленные цены на товары, либо имеет место недостача товаров (при приемке их от представителя поставщика, сопровождающего груз).

Наличие товаров на ответственном хранении снижает степень выполнения плана по реализации, отвлекает оборотные средства поставщика из кругооборота, ухудшает его финансовое состояние. При анализе, наряду с общей суммой отказов от оплаты товаров нужно установить ее удельный вес в объеме реализации и изучить динамику этого показателя, т.е. его изменение в течение ряда периодов.

Кроме этого, следует выявить, по каким причинам поступает наибольшее количество отказов от оплаты и принять меры по устранению этих причин. Следует проанализировать также давность образования остатков товаров на ответственном хранении и изучить возможности их реализации.

Таким образом, устранение причин отказов организаций-покупателей от оплаты счетов за отгруженную им продукцию является важным резервом увеличения объема реализации продукции в сфере обращения.

Итак, в целях, увеличения объема реализации продукции в части, связанной со сферой обращения необходимо:

- добиваться ритмичной работы организации,
- устранять недостатки в организации сбыта продукции, устанавливать постоянные хозяйственные связи с предприятиями-покупателями,
- ускорять оформление и предъявление в банк расчетных документов по отгруженной продукции,
- соблюдать договорную дисциплину,
- использовать формы безналичных расчетов, максимально ускоряющие платежи,
- применять экономические санкции в отношении покупателей, задерживающих платежи.

Осуществление этих мероприятий будет способствовать снижению остатков готовой продукции и товаров от-

груженных, а, следовательно, увеличению объема реализации продукции.

8.4. Анализ ассортимента продукции

Ассортимент – это перечень наименований продукции с указанием объема ее выпуска по каждому виду.

Номенклатура – это перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции.

Выполнение плана по ассортименту продукции имеет очень важное значение, так как обуславливает изготовление запланированного количества каждого вида продукции. Невыполнение плана выпуска отдельных видов изделий создает трудности в работе предприятий-потребителей, подрывает договорную дисциплину, а у организации-изготовителя вызывает дополнительные расходы на уплату штрафов, пени, неустоек в связи с невыполнением условий договоров.

Различают внутригрупповой, групповой и полный ассортимент.

Внутригрупповой ассортимент содержит перечень отдельных групп и подгрупп изделий. При оценке деятельности организации в расчет принимается групповой ассортимент, т.е. укрупненная номенклатура важнейших видов или групп изделий. Полный ассортимент содержит полный перечень изделий и их типоразмеров, разрабатываемый предприятием на основе заказов и договоров.

Если по всем видам изделий, входящим в задание бизнес-плана, оно выполнено на 100% и выше, то считается, что план по ассортименту выполнен на 100%.

Перевыполнен план по ассортименту быть не может, так как перевыполнение находит отражение не в показателе ассортимента, а в показателе объема выпуска товарной продукции. В счет выполнения плана по ассортименту засчитывается выпуск отдельных видов продукции в объеме не более предусмотренного плановым заданием. Продукция, произведенная сверх плана, не учитывается при оценке выполнения плана по ассортименту, хотя и принимается во внимание при определении общего объема выпуска продукции. В то же время при невыполнении плана хотя бы по одному виду изделий признается, что в целом план по ассортименту не выполнен. Если же план выпуска по одним видам изделий выполнен, а по другим – не выполнен, то исчисляется средний процент выполнения плана по ассортименту (коэффициент ассортиментности).

Существуют различные способы исчисления этого показателя. Выполнение бизнес-плана по ассортименту характеризуется процентным отношением стоимости фактического выпуска продукции в пределах плана к стоимости планового выпуска продукции.

Таблица 8.6

ВЫПОЛНЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

тыс. руб.

Виды продукции	Выпуск продукции в оптовых ценах		
	По плану	Фактически	Фактически в пределах плана
А	6 500	7 000	6 500
Б	2 380	2 260	2 260
В	1 800	1 700	1 700
Г	-	840	-
Д	590	-	-
Е	250	320	250
Итого:	11 520	12 120	10 710

Таким образом, при перевыполнении плана по общему объему выпуска продукции план по ассортименту не выполнен, т.к. не выполнен план выпуска изделий **Б** и **В**, а изделие **Д**, выпуск которого планировался, фактически вообще не производилось. Изделие **Г**, не предусмотренное планом, выпускалось, но не учитывается при оценке выполнения плана по ассортименту. Исходя из приведенных данных, средний процент выполнения плана по ассортименту (коэффициент ассортиментности) составляет $(10\ 710 / 11\ 520) * 100 = 92,96\%$ (в виде коэффициента – 0,9296).

Имеется также упрощенный вариант этого способа, в соответствии с которым средний процент выполнения плана по ассортименту исчисляется в виде процентного отношения стоимости планового выпуска за вычетом сумм невыполнения плана по отдельным видам продукции к стоимости планового выпуска.

Поскольку в нашем примере план не выполнен по продукции **Б** на 120 тыс.руб. и по продукции **В** – на 100 тыс.руб., а также не выпускалась запланированная продукция **Д** (план 590 тыс. руб.), то указанный процент можно определить следующим образом:

$$((11\ 520 - (120 + 100 + 590)) / 11\ 520) * 100 = 92,96\%.$$

Средний процент выполнения плана по ассортименту можно получить и при вычитании из 100% процентов невыполнения плана по отдельным видам продукции. Этот способ, при своей достоверности довольно громоздок и неудобен при наличии большого количества видов продукции.

Средний процент выполнения плана по ассортименту может быть исчислен в виде процентного отношения количества наименований продукции, по которым план выпуска выполнен и перевыполнен, к общему количеству наименований выпускаемой продукции. В нашем примере из пяти планировавшихся видов продукции по двум видам план перевыполнен, следовательно, средний процент составит $(2 / 5) * 100 = 40\%$. Этот процент резко отличается от того, который был исчислен предыдущим способом (92,96%). Это обуславливается небольшой номенклатурой продукции (при большом количестве видов выпускаемой продукции точность расчета повышается), а также различным удельным весом отдельных видов продукции в общем ее объеме.

Достоинством этого способа является простота. Ведь в некоторых машиностроительных предприятиях количество выпускаемых видов изделий достигает нескольких тысяч. В этих условиях применение первого способа является затруднительным. Однако различие удельного веса отдельных видов продукции в общем ее объеме вносит определенную неточность в исчисляемый по второму способу средний процент выполнения плана по ассортименту. В этом состоит существенный недостаток рассматриваемого способа.

Наиболее простым является исчисление среднего процента выполнения плана по ассортименту по, так называемому, «способу наименьшего процента». В соответствии с ним за средний процент принимается самый низкий процент выполнения плана выпуска отдельных видов продукции, т.е. берется вид продукции, по которому имеет место наименьший процент выполнения плана. В нашем примере это изделие **В**, по которому план выпуска выполнен на 94,4%. Следовательно, по способу наименьшего процента средний процент выполнения плана по ассортименту составил 94,4%.

Этот способ применяется для общей оценки выполнения бизнес-плана по анализируемым позициям ассортимента продукции. Этот способ отличается простотой. Кроме того, он стимулирует выполнение плана выпуска каждого вида продукции, точно показывает максимальное невыполнение плана, допущенное по отдельным видам изделий, т.е. в отличие от I и II способов он не выравнивает процента невыполнения плана по ассортименту. Для большей достоверности следует судить о степени выполнения плана исходя из главных, ведущих видов продукции.

Недостатками этого способа являются следующие:

1. Иногда приходится судить о степени выполнения плана по ассортименту по второстепенному виду изделий, занимающему небольшой удельный вес в общем выпуске продукции. При этом способе оценки также не учитывается, допущено ли невыполнение плана по одному или нескольким видам продукции. Чтобы иметь более точное представление о действительном выполнении плана по ассортименту, следует наряду с указанием наименьшего процента выполнения плана выпуска отдельных видов продукции приводить удельный вес тех изделий, по которым план не выполнен, во всей номенклатуре. Это показывает распространенность случаев невыполнения плана по ассортименту. В нашем примере изделия Б, В, Д, план выпуска которых не выполнен, составляют $(3 / 6) * 100 = 50\%$ всей номенклатуры.
2. Недостатком рассматриваемого способа является и то, что в случае отсутствия выпуска одного из запланированных видов продукции (в нашем примере это изделие Д) наименьший процент равен нулю. Такая оценка, несомненно, искажает деятельность предприятия по выпуску продукции в ассортиментном разрезе.

Можно дать оценку выполнению плана по ассортименту путем группировки видов продукции по степени выполнения плана (пример не связан с предыдущим).

Таблица 8.7

ОЦЕНКУ ВЫПОЛНЕНИЮ ПЛАНА

Степень выполнения плана	Количество наименований продукции	Удельный вес в общем количестве наименований (%)
1. от 100% и выше	25	47,2
2. От 90% до 100%	14	26,4
3. От 80% до 90%	10	18,8
4. Ниже 80%	3	5,7
5. Не выпускалось	1	1,9
Итого:	53	100,0

Как видим, план по ассортименту продукции не выполнен по 52,8% наименований (100,0% – 47,2%), причем, степень невыполнения различна по отдельным наименованиям. Такой способ следует применять в предприятиях с большой номенклатурой выпускаемой продукции, а также при детальном анализе выполнения плана по внутригрупповому ассортименту (например, по отдельным типоразмерам изделий). Удельный вес отдельных групп изделий, составленных по степени выполнения плана, можно исчислять не только в общем количестве наименований, но также и в общей сумме выпуска продукции. Таковы основные способы оценки выполнения плана по ассортименту.

Установив степень выполнения плана по ассортименту, следует вскрыть причины невыполнения плана по этому показателю. Это может быть вызвано несвоевременным обеспечением сырьем и материалами, изменением требований потребителей данного вида продукции, а также различными недостатками в организации производственного процесса. Следует наметить пути

устранения этих недостатков. Кроме перечисленных причин, невыполнение плана по ассортименту бывает обусловлено стремлением предприятий перевыполнять задания бизнес-планов по производству и реализации за счет менее трудоемкой и более дорогостоящей продукции. Это можно выявить при анализе сдвигов в структуре произведенной продукции.

8.5. Анализ структуры продукции

Структура продукции – это соотношение отдельных видов продукции в общей ее стоимости, выраженное в процентах.

Сдвиг в структуре (изменение структуры) продукции означает нарушение предусмотренного соотношения, т.е. увеличение удельного веса одних видов продукции и уменьшение других. Сдвигов в структуре не бывает лишь в том случае, когда план выпуска каждого вида продукции выполнен на один и тот же процент, что на практике бывает редко, в особенности на предприятиях с обширной номенклатурой выпускаемой продукции. Нарушение предусмотренной структуры выпуска может иметь место как при выполнении, так и при невыполнении плана по ассортименту. Если план выпуска перевыполнен по всем видам продукции, но в различной степени, будет иметь место изменение структуры при выполнении плана по ассортименту. Если же по одним видам продукции план выпуска выполнен и перевыполнен, а по другим видам – невыполнен, сдвиги в структуре сочетаются с невыполнением плана по ассортименту.

Для предприятий выгодно выпускать в большем количестве чем предусмотрено, те виды продукции, которые имеют относительно (т.е. по сравнению с другими видами продукции) высокие оптовые цены, невысокую трудоемкость изготовления (т.е. на их изготовление требуется меньше затрат живого труда) и большую материалоемкость (т.е. в оптовой цене этих видов продукции материальные затраты занимают больший удельный вес). Такими являются, например, изделия из дорогостоящих материалов и покупных полуфабрикатов. Таким образом, для предприятия выгодно перевыполнять план по выпуску продукции именно за счет усиленного производства относительно малотрудоемких и дорогостоящих видов продукции. Это ведет к нарушению предусмотренной структуры продукции и наносит ущерб потребителям продукции данного предприятия и всей экономике страны в целом.

Менее трудоемкой является та продукция, в себестоимости которой заработная плата имеет относительно меньший удельный вес, а стоимость сырья, материалов и комплектующих изделий относительно больший удельный вес по сравнению с другими видами продукции, выпускаемыми данной организацией.

Для того чтобы выявить влияние сдвигов в структуре выпуска на стоимостное выражение товарной продукции, следует определить, как изменилась трудоемкость выпущенной продукции. Для этого используются уже рассмотренные нами в п. 8.1. данной части статьи показатели: норма-часы, нормированная заработная плата, нормативная стоимость обработки.

Пример I (с использованием показателя «норма-часы»)

Условие: план по товарной продукции в оптовых ценах выполнен на 102,4%. План по объему продукции, выраженной в норма-часах, выполнен на 101,3%. Та-

кое соотношение процентов выполнения плана по рассматриваемым показателям свидетельствует о нарушении предусмотренной структуры выпуска в сторону усиленного производства относительно малотрудоемких и дорогостоящих видов продукции. Затратив труд в объеме 101,3% плана, предприятие получило продукцию в денежном выражении в размере 102,4% плана. Следовательно, сдвиги в структуре позволили относительно увеличить показатель выполнения плана по товарной продукции на 1,1%. (102,4 – 101,3). Отыщем этот процент от планового выпуска товарной продукции: $(22\ 790 \cdot 1,1) / 100 = + 250,7$ тыс.руб. Итак, сдвиг в структуре выпуска увеличил стоимостное выражение товарной продукции на 250,7 тыс.руб., или на 1,1%.

Действительное перевыполнение бизнес-плана по товарной продукции составляет не 545 тыс.руб., или 2,4%, как следует из данных предприятия (см. п. 8.2. данной части статьи), а 294,3 тыс.руб. (545,0 – 250,7), или 1,3%.

Пример II (с использованием показателя «нормированная заработная плата»)

Как уже было сказано в п.8.1. данной части, нормы-часы недостаточно точно отражают действительную трудоемкость производства продукции, кроме того, их применение ограничено той частью предприятий машиностроительной промышленности, где ведется подсчет затрат нормированного времени. Более точно, чем нормы-часы, отражает трудоемкость изготовления продукции показатель нормированной заработной платы, его можно применять во всех отраслях промышленности.

Рассмотрим следующие данные.

Таблица 8.8

ПОКАЗАТЕЛЬ НОРМИРОВАННОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Показатели	По плану	Фактически	Выполнение плана
1. Товарная продукция в оптовых ценах (тыс. руб.)	22 790	23 335	102,4%
2. Расход нормированной заработной платы на выпуск продукции (тыс. руб.)	2 000	2 015	100,8%
3. Заработная плата на 1 руб. товарной продукции (в копейках) (2:1)	8,77	8,63	98,4%

Как видно из таблицы, вследствие сдвига в структуре продукции удельный вес относительно малотрудоемких изделий (т.е. таких, у которых на каждый рубль оптовой цены продукции приходится меньше затрат на заработную плату) повысился. Средняя трудоемкость продукции снизилась с 8,77 коп., предусмотренных планом, до 8,63 коп., т.е. до 98,4% запланированной средней трудоемкости.

Структурные изменения в сторону повышенного производства относительно менее трудоемких и более дорогостоящих видов продукции увеличили стоимостное выражение выпуска на $((102,4 - 100,8) \cdot 22\ 790 / 100) = + 364,6$ тыс. руб., или 1,6%. Исходя из этого, действительное перевыполнение плана по товарной продукции равно 180,4 тыс.руб. (545,0 – 364,6), или 0,8% (102,4 – 101,6).

Пример III (с использованием показателя «нормативная стоимость обработки»)

При оценке объема продукции в нормативной стоимости обработки определяется процент выполнения плана

по этому показателю. Полученный процент сравнивается с процентом выполнения плана по товарной продукции аналогично тому, как это было показано на примере нормо-часов и нормированной заработной платы.

Для выявления сдвигов в структуре продукции могут применяться и другие показатели. Так, процент выполнения плана по товарной продукции в оптовых ценах можно сравнивать с процентом выполнения плана продукции, выраженной в натуральных либо условно-натуральных измерителях, по вновь созданной стоимости (чистая и условно-чистая продукция) и др.

Сдвиги в структуре выпущенной продукции оказывают влияние на показатели производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, изменяя их независимо от действительного улучшения или ухудшения использования трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов. Различные изделия имеют неодинаковую рентабельность, т.е. отношение прибыли к себестоимости. При увеличении в составе произведенной продукции доли более рентабельных видов изделий снижается показатель затрат на рубль товарной продукции, а в результате реализации увеличивается прибыль предприятия, а, следовательно, и его рентабельность.

В ряде случаев нарушения предусмотренной структуры продукции обуславливаются стремлением предприятий перевыполнять бизнес-план по выпуску продукции за счет тех ее видов, производство которых хорошо освоено, в ущерб производству новой, несравнимой продукции.

Зачастую сдвиги в структуре выпуска носят положительный характер. Так, если предприятия легкой промышленности прекращают в течение отчетного года производство продукции, переставшей пользоваться спросом покупателей, и расширяют или вновь осваивают изготовление новых товаров, пользующихся повышенным спросом, то структура фактического выпуска будет отличаться от предусмотренной планом. Но это изменение, безусловно, следует оценить положительно.

Таким образом, анализ сдвигов, в структуре выпущенной продукции имеет важное значение для оценки деятельности предприятия, так как эти сдвиги оказывают существенное влияние на основные показатели деятельности: выполнение бизнес-плана по объему производства и реализации продукции, прибыли, рентабельности, производительности труда, фондоотдаче, материалоотдаче, затратам на один рубль товарной продукции, оборачиваемости оборотных средств.

8.6. Анализ ритмичности выпуска продукции

Ритмичность выпуска продукции означает, что изготовление продукции и сдача ее на склад должны осуществляться в соответствии с графиком.

Как правило, последний предусматривает примерно одинаковый, равномерный выпуск продукции по кварталам, месяцам, декадам. Однако на практике многие организации работают неритмично, то есть при выполнении плана производства в целом за отчетный период внутри последнего наблюдается невыполнение плана в одни декады, месяцы и перевыполнение в другие.

Ритмичность производства имеет очень важное значение, так как в отчетном периоде продукция должна быть не только изготовлена, но и поставлена покупателям. Кроме того, ритмичность производства и реализации продукции ~ необходимые условия своевре-

менного осуществления организациями расчетов по своим платежным обязательствам.

Неритмичность производства продукции порождает непроизводительные расходы в начале месяца в связи с простоями оборудования, транспорта, рабочей силы, нарушения договорных обязательств по поставкам продукции покупателям, а в конце месяца – непроизводительные расходы связаны со сверхурочными работами, поломками оборудования, снижением качества выпускаемой продукции.

Источниками информации для анализа являются материалы ведомостей выпуска отдельных видов продукции, данные оперативной отчетности и др.

Рассмотрим, насколько ритмично работала организация в разрезе отдельных декад месяца.

Таблица 8.9

ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ГОД

в % к месячному плану

Отчетный период	I декада	II декада	III декада	Всего за месяц
I квартал	18,8	26,4	59,3	104,5
II квартал	12,7	22,2	69,4	104,3
III квартал	4,5	17,9	75,4	97,8
IV квартал	6,1	22,1	77,6	105,8
Итого за год	10,5	22,2	70,3	103,0

Итак, выпуск продукции по декадам был крайне неравномерным: в первую декаду выпускалось около трети того, что было предусмотрено по плану, а в третью – более чем вдвое продукции против плана (в каждую декаду должно производиться продукции примерно в размере одной трети месячного плана). Такое явление носит название штурмовщины. Она ведет к снижению объема выпускаемой продукции и ухудшению ее качества, к излишнему расходованию средств на выплату заработной платы (за счет оплаты простоев и доплат за работу в сверхурочное время), к росту потерь от брака и др. Неритмичная работа предприятия-поставщика приводит к ухудшению деятельности предприятий-потребителей его продукции.

Неритмичная работа может вызываться следующими причинами:

- несвоевременными поставками сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива;
- перебоями в снабжении электроэнергией;
- неудовлетворительной организацией производства (некомплектность заделов незавершенного производства;
- дефекты календарно-оперативного планирования,
- недостаточная обеспеченность ряда производств рабочей силой, их различная пропускная способность и др.)

При анализе на основе плановых и отчетных данных за отдельные периоды следует исчислить коэффициент ритмичности. Он определяется как отношение фактически выпущенной продукции в пределах плана к плановому выпуску продукции (см. табл. 8.10).

Таблица 8.10

ПЛАНОВЫЙ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ

тыс. руб.

Декады	Выпуск продукции		
	По плану	Фактически	Фактически в пределах плана
I	1 000	300	300
II	1 100	900	900
III	1 200	2 300	1 200
Итого за месяц	3 300	3 500	2 400

На основе этих данных коэффициент ритмичности составляет $2\,400 / 3\,300 = 0,73$. Это означает, что лишь 73% продукции было выпущено и сдано на склад без нарушения планового графика. При условии ритмичной работы объем выпущенной предприятием продукции может возрасти на сумму: $891 \text{ тыс. руб. } (3\,300 * (100 - 73)) / 100$.

При анализе необходимо также рассмотреть динамику ритмичности работы предприятия, т.е. как она изменяется с течением времени.

Рассмотренный показатель – коэффициент ритмичности – является наиболее распространенным в экономическом анализе. Существуют и другие показатели, используемые для оценки выполнения плана по ритмичности. Все эти показатели можно подразделить на два вида: прямые и косвенные.

К прямым показателям относятся:

- коэффициент ритмичности;
- коэффициент аритмичности;
- коэффициент вариации;
- удельный вес производства продукции за каждую декаду (сутки) в месячном выпуске;
- удельный вес продукции, произведенной за каждый месяц, в квартальном выпуске;
- удельный вес продукции, выпущенной за каждый квартал, в годовом объеме производства;
- продукция, выпущенная в первую декаду отчетного месяца в процентах к третьей декаде предыдущего месяца.

Косвенными показателями ритмичности являются:

- наличие оплаты сверхурочных работ;
- оплаты простоев по вине хозяйствующего субъекта;
- потери от брака;
- уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции.

Рассмотренный нами коэффициент ритмичности может быть определен и иначе – исходя не из абсолютного выпуска продукции в рублях по отдельным декадам, а из удельных весов этого выпуска в общем объеме продукции.

Здесь коэффициент ритмичности будет равен сумме удельных весов выпуска продукции в каждую декаду (при этом по каждой декаде берется наименьшая величина из планового и фактического удельного веса). Во всех случаях чем ближе коэффициент ритмичности к единице, тем ритмичнее работает организация.

Недостатком коэффициента ритмичности является то, что этот показатель отражает влияние на ритмичность лишь фактов невыполнения плана. Однако нарушение ритмичности происходит и при перевыполнении плана. Это также приводит в ряде случаев к отрицательным последствиям-образованию сверхплановых некомплектных заделов незавершенного производства и остатков готовой продукции на складах. Поэтому для более полной характеристики ритмичности используется также коэффициент аритмичности (числа аритмичности). Это сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана за каждый день (неделю, декаду). Чем менее ритмично работает предприятие, тем выше показатель аритмичности.

Если известны причины невыполнения (перевыполнения) плана выпуска продукции по декадам (суткам), можно рассчитать их влияние на показатель аритмичности. Для этого относительное изменение объема производства продукции по данной причине следует разделить на показатель аритмичности и умножить на сто.

Рассчитаем рассмотренные показатели по данным одного из филиалов анализируемого предприятия.

Таблица 8.11

ПОКАЗАТЕЛИ ОДНОГО ИЗ ФИЛИАЛОВ

Декады	Выпуск продукции за год (в тыс.руб.)		Удельный вес продукции в процентах		Коэффициент выполнения плана
	По плану	Фактически	По плану	Фактически	
I	32	30,240	33,3	30,0	0,945
II	32	34,272	33,3	34,0	1,071
III	32	36,288	33,4	36,0	1,134
Итого за год	96	100,600	100,0	100,0	1,05

Исходя из этих данных, коэффициент ритмичности (по второму способу) составляет: $30,0 + 33,3 + 33,4 = 96,64\%$.

Коэффициент аритмичности составляет: $0,055 + 0,071 + 0,134 = 0,26$.

В данном примере за первую декаду план выпуска продукции невыполнен на 960 руб., или на 3% вследствие несвоевременной поставки сырья, и на 800 руб., или 2,5% по причине неисправности оборудования. Исходя из этого, доля первого фактора в изменении общего коэффициента аритмичности составляет $(0,03 / 0,26) * 100 = 11,5\%$, а второго $(0,025 / 0,26) * 100 = 9,6\%$.

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

$$K_{\text{вариации}} = \sqrt{\sum \Delta x^2 / n} / X_{\text{пл.ср.}} = \frac{\sqrt{(30,24 - 32)^2 + (34,3 - 32)^2 + (36,3 - 32)^2} / 3}{32} = 0,094$$

где Δx^2 – квадратическое отклонение от среднедекадного (в данном случае) задания;

n – число суммируемых плановых заданий;

$X_{\text{пл.ср.}}$ – среднедекадное задание по графику.

В рассматриваемом примере коэффициент вариации составляет 0,094. Это означает, что выпуск продукции по декадам отклоняется от графика в среднем на 9,4%.

С целью углубления анализа необходимо изучить ритмичность работы не только предприятия в целом, но и отдельных цехов.

Следует отметить, что в индивидуальном, мелкосерийном и серийном производстве могут иметь место резкие колебания среднесуточного выпуска продукции по месяцам года, а в крупносерийном и, особенно, в массовом производствах такие колебания встречаются реже. На анализируемом предприятии с серийным типом производства имеют место частые перебои в снабжении необходимыми профилями металла и комплектующими изделиями. Это препятствовало созданию заделов незавершенного производства и узлов изделий в необходимых количествах и не позволило организовать ритмичную работу предприятия.

О неритмичности работы предприятия свидетельствуют также данные о состоянии запасов материальных оборотных активов по статьям затрат в незавершенном производстве и запасов готовой продукции на складе. Как правило, вследствие неритмичности работы запасы готовой продукции к концу месяца увеличиваются, а незавершенного производства – уменьшаются по сравнению с плановой величиной.

Показатели ритмичности выражаются, как правило, в стоимостной (денежной) оценке. Однако, если организация производит небольшой ассортимент продукции, для показа степени ритмичности выпуска важнейших видов изделий могут быть использованы также и натуральные измерители.

Неритмичный выпуск продукции во многих случаях говорит о заниженности планового объема продукции. Ликвидация причин неритмичной работы позволяет мобилизовать значительные резервы увеличения объема выпуска продукции.

Поэтому по результатам проведенного анализа следует наметить мероприятия, направленные на устранение причин неритмичной работы, и разработать пути внедрения этих мероприятий.

8.7. Анализ конкурентоспособности продукции

Конкурентоспособность – это полнота удовлетворения совокупных требований рынка продукции, обеспечивающая получение определенной нормы прибыли.

Важнейшим источником конкурентного преимущества одних организаций перед другими является производство продукции самого высокого качества, а также предоставление самых лучших услуг.

Качество продукции – это совокупность ее свойств, характеризующих степень пригодности этой продукции для использования по назначению. Качество продукции выпускаемой данной организацией, должно отвечать государственным стандартам и техническим условиям, а также превосходить качество продукции конкурирующих организаций.

Качество продукции – это один из основных факторов, способствующих увеличению объема реализации продукции и прибыли. Качество продукции – это основной показатель конкурентоспособности продукции выпускаемой продукции и предприятия.

Качество продукции, ее технический уровень оценивается путем сопоставления технико-экономических показателей изделий с лучшими отечественными и зарубежными образцами, а также с изделиями конкурирующих организаций. При этом оценка проводится по основным технико-экономическим показателям, характеризующим важнейшие свойства изделий.

Следует отметить, что повышение качества продукции, как правило, требует дополнительных затрат и увеличивает себестоимость единицы продукции. Влияние изменения качества продукции на результативные показатели работы предприятия оценивается с помощью показателей качества.

Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество, называется показателем качества. Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции.

Показатели качества характеризуют параметрические, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо о ее вида и назначения. Сюда относятся показатели, выражающие удельный вес:

- новой продукции в общей сумме ее выпуска;
- сертифицированной и несертифицированной продукции;

- продукции, соответствующей мировым стандартам;
- экспортируемой продукции, в том числе промышленно высокоразвитые страны и др.

Индивидуальные (единичные) показатели качества продукции выражают какое-либо из ее свойств:

- полезность продукции (например, зольность угля, содержание металла в руде, содержание белка в пищевых продуктах, жирность молока и др.);
- надежность (долговечность, безотказность в работе);
- технологичность, отражающую эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоемкость и т.д.);
- эстетичность изделий.

Косвенные показатели, характеризующие качества продукции это:

- штрафы за некачественную продукцию,
- сумма и удельный вес забракованной продукции,
- сумма потерь от брака,
- удельный вес зарекламированной продукции и др.

Одним из важнейших показателей качества продукции машиностроения является ее надежность. Надежность представляет собой свойство продукции сохранять необходимые показатели качества с течением времени. Категория надежности включает в себя:

- долговечность, т.е. свойство продукции сохранять свою работоспособность в определенных условиях в течение известного периода времени;
- безотказность – свойство продукции непрерывно сохранять работоспособность в определенных режимах при эксплуатации в течение определенного времени;
- ремонтпригодность – способность изделий к восстановлению и сохранению определенной технической характеристики вследствие устранения нарушения работоспособности изделия.

Надежность продукции складывается на этапах проектирования, производства и эксплуатации изделий. Надежность изделий характеризуется темпами изменения количества отказов в ходе эксплуатации, а также вероятностью безотказной работы изделия во времени.

Основными задачами анализа качества продукции являются следующие:

- оценка технического уровня продукции;
- выявление отклонений этого уровня по отдельным видам продукции по сравнению с базисным и теоретически возможным уровнями;
- изучение структуры выпуска продукции по параметрам, характеризующим качество ее изготовления;
- выявление факторов, сдерживающих рост технического уровня и качества продукции;
- поиск резервов повышения качества продукции и путей мобилизации этих резервов.

Информационная база, используемая для анализа качества продукции, включает в себя все сведения о денном виде продукции данные:

- о конструкции этого изделия;
- о технологических процессах его изготовления;
- об оборудовании и материалах, применяемых при его производстве;
- об итогах процессов производства и реализации этого вида продукции;
- о его рекламе и др.

Вследствие этого источниками информации для анализа могут являться:

- патенты;
- нормативно-техническая документация;
- акты испытаний;
- данные лабораторного контроля физико-химических показателей;
- сведения отделов технического контроля;

- журналы бездефектной сдачи продукции и др.

При оценке технического уровня и качества продукции, в каждом отдельном случае необходимо выбрать показатели, отражающие свойства данного вида продукции, а также методы расчета их количественной оценки.

В целях обобщенной оценки выполнения плана по качеству продукции применяется, так называемый, балльный метод. Сущность его состоит в том, что определяется средневзвешенный балл качества продукции. Затем сравниваются фактический и плановый средневзвешенные баллы и определяется процент выполнения плана по качеству.

Качество ряда видов продукции характеризуется сортом или кондицией. Здесь рассчитывается доля (удельный вес) продукции каждого сорта (кондиции) в общем объеме производства продукции, средний коэффициент сортности, средневзвешенная цена единицы продукции.

При оценке выполнения плана по удельному весу продукции каждого сорта фактическую долю каждого сорта в общем выпуске продукции сравнивают с плановой, а для изучения динамики качества – с данными предыдущих периодов.

Если качество данного вида продукции характеризуется сортностью, исчисляется коэффициент сортности.

$$K_{\text{сортности}} = \text{Цена данного сорта} / \text{Цена высшего сорта}.$$

Чем ближе к единице средний коэффициент сортности, тем выше качество продукции. Коэффициент сортности представляет собой средневзвешенную арифметическую величину.

Пример 1

Определение влияния изменения средней сортности на стоимостное выражение выпуска продукции (исходя из средневзвешенного коэффициента сортности).

Таблица 8.12

ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕЙ СОРТНОСТИ

Сорт продукции	Коэффициент сортности	Удельный вес в общем объеме продукции (в процентах)	
		По плану	Фактически
I	1,0	60	65
II	0,8	30	25
III	0,7	10	10
Итого	-	100	100

Определим по приведенным данным средние коэффициенты сортности по плану и фактически, исходя из удельного веса продукции различных сортов:

а) по плану:

$$(60 * 1 + 30 * 0,8 + 10 * 0,7) / (60 + 30 + 10) = 91 / 100 = 0,91$$

или 91%;

б) фактически:

$$(65 * 1 + 25 * 0,8 + 10 * 0,7) / (65 + 25 + 10) = 92 / 100 = 0,92$$

или 92%.

Итак, план по сортности продукции перевыполнен на 92% – 91% = +1%. Это увеличило стоимостное выражение выпусков продукции на сумму:

$$(+1) * 12\ 000 / 100 = 120 \text{ тыс. руб.}$$

(12 000 руб. – фактический выпуск продукции в оптовых ценах).

Пример 2

Определение влияния изменения средней сортности на стоимостное выражение выпуска продукции исходя из средневзвешенной цены за единицу продукции (см. табл. 8.13).

Таблица 8.13

ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕЙ СОРТНОСТИ

Сорт продукции	Цена за единицу продукции (в руб.)	Выпуск продукции			
		По плану		Фактически	
		Количество (штук)	Сумма (в руб.)	Количество (штук)	Сумма (в руб.)
I	20	2 000	40 000	2 400	48 000
II	18	5 000	90 000	5 100	91 800
III	15	3 000	45 000	2 800	42 000
Итого	-	10 000	175 000	10 300	181 800

Определим по этим данным средневзвешенную цену за единицу продукции по плану и фактически. Она составляет:

а) по плану: 175 000 / 10 000 = 17,5;

б) фактически: 181 800 / 10 300 = 17,6.

Итак средневзвешенная цена единицы продукции увеличилась по сравнению с планом на 17,6 - 17,5 = 0,1 руб. увеличение стоимостного выражения выпуска продукции за счет повышения средней сортности составило: 0,1 * 10 300 = 1 030.

Одним из показателей качества изготовленной продукции является наличие или отсутствие рекламаций покупателей, содержащих претензии к качеству изделий. Следует проанализировать, каковы основные причины предъявления рекламаций и наметить пути устранения этих причин. Необходимо определить, какой процент к общему объему реализованной продукции составляют изделия, по которым получены рекламации, и рассмотреть динамику этого процента в течении ряда периодов времени.

Качество производственного процесса предприятия характеризуется наличием или отсутствием брака, его уровнем. Брак подразделяется на исправимый и неисправимый (окончательный). Исправимый брак имеет дефект, который можно и целесообразно устранить. Неисправимый брак имеет дефект, который устранить нельзя или нецелесообразно, т.к. затраты по исправлению превышают стоимость новой детали.

В зависимости от места его обнаружения брак подразделяется на внутренний и внешний. Внутренний брак выявляется на предприятии-изготовителе, а внешний – уже у потребителя.

Изготовление забракованных изделий приводит к уменьшению суммы выпущенной и реализованной продукции, к повышению себестоимости продукции, к снижению прибыли и рентабельности.

Анализ отступлений от норм по качеству изготовления изделий проводится по данным рекламаций покупателей и материалов о внутривзаводском браке. Следует анализировать потери от брака не только в целом по предприятию, но также и по отдельным цехам, производственным участкам, рабочим местам, а также и по выпускаемым изделиям.

Рассмотрим, на какую величину наличие брака в производстве сократило выпуск продукции. Для этого воспользуемся следующими исходными данными:

1. Себестоимость окончательно забракованных изделий: 76 тыс.руб.
2. Расходы по исправлению исправимого брака: 15 тыс.руб.
3. Производственная себестоимость товарной продукции: 19 793 тыс.руб.
4. Общехозяйственные расходы: 2 247 тыс.руб.
5. Потери от брака: 52 тыс.руб.
6. Сырье, материалы, и покупные полуфабрикаты, израсходованные на изготовление продукции: 8 082 тыс.руб.

По этим данным определим вначале уровни брака. Уровень окончательного (неисправимого) брака определяется как отношение себестоимости окончательно забракованных изделий к цеховой себестоимости товарной продукции. В свою очередь цеховая себестоимость товарной продукции равна ее производственной себестоимости за вычетом общехозяйственных расходов, а также потерь, от брака: $19\,793 - 2\,247 - 52 = 17\,494$ тыс.руб. Следовательно, уровень окончательного (неисправимого) брака составляет:

$$76 / 17\,494 * 100 = 0,43\%.$$

Уровень исправимого брака определяется как отношение расходов по исправлению исправимого брака к цеховой стоимости обработки. Последняя равняется цеховой себестоимости товарной продукции за вычетом затрат на сырье, материалы и покупные полуфабрикаты: $17\,494 - 8\,082 = 9\,412$ тыс. руб. Исходя из этого уровень исправимого брака составит:

$$15 / 9\,412 * 100 = 0,15.$$

Следует отметить, что описанный порядок исчисления уровня брака обусловлен тем, что компоненты, используемые при этом, являются наиболее сопоставимыми.

Необходимо проанализировать динамику уровней брака и установить, снижаются или повышаются они с течением времени. Далее следует определить, на какую сумму наличие брака в производстве сократило объем выпущенной продукции. С этой целью умножим фактическую товарную продукцию в оптовых ценах на сумму уровней брака и разделим на 100:

$$23\,335 * (0,43 + 0,15) / 100 = 135,3 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, при полном устранении причин брака предприятие может добиться увеличения объема выпускаемой товарной продукции на сумму 135,3 тыс. руб., или на 5,8%.

При необходимости можно определить в отдельности объем продукции, недополученной по причине наличия окончательного (неисправимого) и исправимого брака.

Основными причинами брака в производстве могут быть:

- недостаточный уровень квалификации рабочих;
- неисправность машин и оборудования;
- использование несовершенных производственных приспособлений и инструментов;
- средств измерительной техники,
- различные отступления от технологического процесса,
- использование в производстве материалов и полуфабрикатов, имеющих скрытые дефекты;
- нарушение условий хранения, погрузки и перевозки материалов и готовой продукции и др.

Важной причиной снижения качества продукции и наличия брака является получение от поставщиков сырья и материалов низкого качества. Использование низкосортного сырья снижает выход первых сортов продукции. Ухудшение качества обработки сырья и материалов также увеличивает процент вторых и третьих сортов продукции и приводит к наличию потерь от брака.

Улучшение качества продукции, снижение уровня брака равносильно дополнительному производству

продукции. Поэтому анализу качества продукции должное придаваться очень большое значение.

С понятием качества продукции тесно связано понятие ее комплектности. Под комплектностью понимают наличие всего комплекта необходимых инструментов, деталей и приспособлений для данного вида готовой продукции. В частности, автомобили, тракторы и другие машины считаются комплектными и готовыми к отправке потребителям, если каждая из них снабжена соответствующими инструментами и запасными частями.

Необходимо проверить соблюдение этих требований и установить, каковы причины недопоставки узлов и деталей, приборов, запасных частей, инструментов и приспособлений предприятиями-смежниками в порядке производственного кооперирования.

Кроме этого нужно проанализировать состояние комплектности производства деталей и полуфабрикатов в отдельных цехах предприятия. Не следует допускать чрезмерного выпуска одних и недостатка других деталей. Подобные неполадки, связаны с недостатками в снабжении материалами, с нарушениями технологической дисциплины, простоями оборудования и т.д.

В качестве источников информации для анализа состояния комплектности производства необходимо использовать данные оперативного учета движения деталей и плана их изготовления. По наиболее важным деталям следует выявить плановую потребность в них для выполнения производственного задания на данный период планируемый задел на конец этого периода, фактический выпуск деталей, фактическое их использование за данный период, фактические остатки деталей на начало месяца на конец данного периода.

На основании этих данных следует определить степень выполнения плана производства деталей и отклонения планового запаса по каждой из важнейших деталей.

Если показатели, отражающие качество продукции, за отчетный период ухудшились, то следует рассматривать план мероприятий, намеченных предприятием по улучшению качества продукции, выяснить, как выполнен этот план, установить причины его невыполнения.

В плане совершенствования и улучшения качества продукции, планируемые мероприятия группируются по разделам:

- а) создание новых опытных образцов и видов продукции;
- б) освоение выпуска вновь созданных образцов и видов продукции;
- в) освоение выпуска известных прогрессивных образцов;
- г) модернизация выпускаемой продукции;
- д) повышение качества изготовления выпускаемой продукции (в частности, внедрение бездефектного изготовления, улучшение сортности, расширение ассортимента с повышенным качеством и т.д.);
- е) внедрение новых прогрессивных стандартов и технических условий;
- ж) мероприятия по снятию с производства устаревшей продукции.

Анализ конкурентоспособности продукции следует проводить в направлениях изучения ситуации на рынке сбыта, сравнения производимой продукции (товара) с товарами аналогичного профиля, выпускаемыми предприятиями-конкурентами. При этом сравниваемые параметры товаров-конкурентов можно подразделить на три группы: технические, экономические и маркетинговые.

К техническим параметрам относятся:

- а) показатели, характеризующие качество продукции (товара): его соответствие государственным и техническим условиям надежность, безопасность и т.д.;

б) нормативные показатели отражающие соответствие стандартам, патентную чистоту и т.д.

К экономическим параметрам относятся:

- отпускная цена;
- себестоимость продукции;
- затраты на установку;
- затраты на эксплуатацию и т.д.

К маркетинговым параметрам относятся:

- имидж предприятия;
- организация технического обслуживания;
- дизайн товара;
- сроки его поставки;
- условия его оплаты;
- стимулирование реализации (продаж) товара с помощью системы скидок;
- организация каналов продвижения товара;
- эффективность рекламной кампании.

По каждой группе рассматривается параметрический индекс:

$$J = \sum_{j=1}^n A_j * P_j,$$

где

A_j – значимость параметра, определяется экспертным методом;

P_j – значение параметра;

n – число параметров каждой группы.

Затем следует определить интегральный показатель конкурентоспособности следующим образом:

$$K = J_T + J_M / J_3,$$

где

J_T – сводный параметрический индекс по техническим показателям;

J_M – сводный параметрический индекс по маркетинговым характеристикам;

J_3 – сводный параметрический индекс по экономическим характеристикам.

Выводы

Рассмотрев влияние факторов на производство и реализацию продукции, можно сказать, что анализ производства и реализации продукции необходим для выявления резервов роста объема выпуска продукции, формирования ассортимента реализуемой продукции, расширения доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей.

Резервами увеличения реализации продукции являются:

- устранение причин возникновения неоправданных сверхплановых остатков готовой продукции;
- устранение причин неритмичности работы организации;
- ликвидация просроченной дебиторской задолженности покупателей;
- устранение причин отказов от оплаты счетов за отгруженную продукцию;
- своевременность обеспечения сырьем и материалами;
- устранение недостатков в организации производственного процесса;
- улучшение качества продукции, снижение уровня брака.

9. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

9.1. Анализ состояния и использования основных фондов

Объем выпуска продукции находится в зависимости от многих факторов, которые могут быть сгруппированы

в три основные группы, в соответствии с теми тремя видами ресурсов, в результате использования которых изготавливается продукция. К ним относятся:

- 1) факторы, связанные с наличием, использованием средств труда, т.е. основных промышленно-производственных фондов (средств);
- 2) факторы, связанные с обеспеченностью предметами труда (материальными ресурсами) и их использованием;
- 3) факторы, связанные с наличием, движением и использованием трудовых ресурсов.

Анализ должен изучить и измерить влияние этих факторов на объем выпуска продукции. При этом, влияние каждой группы факторов (ресурсов) определяется при прочих равных условиях, т.е., предполагается, что факторы, относящиеся к другим группам, действовали так, как было предусмотрено. Хотя в действительности все эти факторы взаимосвязаны, такое допущение необходимо для измерения влияния отдельных факторов и для поиска резервов увеличения выпуска и реализации продукции.

Рассмотрим первую группу факторов (ресурсов), влияющих на объем выпуска продукции. При прочих равных условиях объем продукции будет тем больше, чем больше сумма основных фондов и чем лучше их использование.

Основными источниками информации для анализа основных фондов являются: ф. №5 годового отчета «Приложение к балансу», инвентарные карточки по учету основных средств, акты приема-передачи основных средств, накладные на внутреннее перемещение основных средств, акты приема-передачи отремонтированных, реконструируемых, модернизированных объектов основных средств.

Основные фонды (средства) представляют собой средства труда, используемые для изготовления продукции или для обслуживания процесса производства.

Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства, сохранение ими первоначального внешнего вида (формы) в течение длительного периода. Основные фонды (средства) постепенно изнашиваются и переносят свою первоначальную стоимость на изготавливаемую продукцию по частям путем начисления износа (амортизации) по установленным нормам. К основным фондам относятся средства труда, имеющие срок службы более одного года или более нормальной продолжительности операционного цикла, если он составляет более года.

Рассмотрим типовую классификацию основных фондов по их видам, установленную органами Госкомстата РФ.

- I. Здания.
- II. Сооружения.
- III. Передаточные устройства.
- IV. Машины и оборудование. В том числе:
 - силовые машины и оборудование;
 - рабочие машины и оборудование;
 - измерительные и регулирующие приборы, устройства и лабораторное оборудование;
 - вычислительная техника;
 - прочие машины и оборудование.
- V. Транспортные средства.
- VI. Инструмент.
- VII. Производственный инвентарь и принадлежности.
- VIII. Хозяйственный инвентарь.
- IX. Рабочий и продуктивный скот.
- X. Многолетние насаждения.
- XI. Капитальные затраты по улучшению земель (без сооружений).
- XII. Прочие основные фонды.

В зависимости от их назначения основные фонды; подразделяются на производственные и непроизводственные. По степени их использования в. деятельности предприятия они делятся на основные фонды, находящиеся в запасе, в эксплуатации, на консервации, в аренде. По их принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

Основными видами оценки основных фондов являются: их первоначальная, остаточная и восстановительная стоимости. Первоначальная стоимость включает затраты по приобретению или постройке объекта основных фондов.

Остаточная стоимость равняется первоначальной за вычетом суммы амортизации основных средств. Восстановительная стоимость – это стоимость основных средств после их переоценки.

Принципы оценки основных средств являются одинаковыми для всех предприятий независимо от форм собственности.

Анализ следует начать с изучения структуры основных фондов, т.е. соотношения различных групп основных фондов в общей сумме их стоимости.

Таблица 9.1

ИЗУЧЕНИЕ СТРУКТУРЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Показатели	На начало года		На конец года	
	В тыс.руб.	В % к итогу	В тыс.руб.	В % к итогу
Основные фонды (всего), в том числе:	28 324	100	33 538	100
Промышленно-производственные	26 829	94,72	31 654	94,38
Из них – рабочие машины и оборудование	14 933	52,72	17 777	53,00
Производственные основные фонды других отраслей	29	0,11	50	0,15
Непроизводственные основные фонды	1 466	5,17	1 834	5,47

Необходимо, чтобы в структуре основных фондов увеличивался удельный вес их активной части, т.е. рабочих машин и оборудования, которые непосредственно воздействуют на предметы труда, т.е. на материалы. При этом отдача от использования основных фондов увеличивается. На анализируемом предприятии в течение года удельный вес активной части основных фондов несколько увеличился. Это следует оценить положительно.

Затем следует проверить, как обновляются основные фонды, и исчислить такие показатели:

Коэффициент обновления основных фондов =
= Стоимость основных промышленно-производственных фондов, вновь поступивших на предприятие за данный период / Стоимость основных фондов, имеющих на предприятии в наличии на конец этого отчетного периода;

Коэффициент выбытия основных фондов =
= Стоимость основных промышленно-производственных фондов, выбывших с предприятия в данном отчетном периоде / Стоимость основных промышленно-производственных фондов, имеющих на предприятии в наличии на начало этого отчетного периода;

Коэффициент прироста основных фондов =
= Сумма прироста основных промышленно-производственных фондов / Стоимость основных промышленно-производственных фондов на начало периода.

Числитель этой формулы определяется как разность между стоимостью основных фондов, поступивших и выбывших в течение отчетного периода.

Эти коэффициенты следует исчислить за несколько периодов и проследить динамику обновления, выбытия и прироста основных фондов.

Затем необходимо изучить возрастной состав оборудования, что очень важно для характеристики технического состояния основных фондов. С этой целью оборудование группируют по следующим признакам:

- оборудование со сроком эксплуатации менее 5 лет;
- оборудование со сроком эксплуатации от 5 до 10 лет;
- оборудование со сроком эксплуатации от 10 до 15 лет;
- оборудование со сроком эксплуатации от 15 до 20 лет;
- оборудование со сроком эксплуатации свыше 20 лет.

Такая группировка показывает удельный вес нового оборудования, отдача от использования которого наиболее высока, долю оборудования со средними сроками эксплуатации, а также процент устаревших средств труда.

Состояние основных фондов выражается также коэффициентами их износа и годности.

Коэффициент износа (амортизации) основных фондов =
Сумма начисленной амортизации основных фондов / Первоначальная стоимость основных фондов.

Коэффициент годности основных фондов может быть определен двумя способами:

I способ

Коэффициент годности основных фондов =
= Первоначальная стоимость основных фондов / Остаточная стоимость основных фондов.

II способ

Коэффициент годности основных фондов =
= 1 – Коэффициент износа.

Сравнение этих показателей за несколько лет показывает тенденции их изменения (следует иметь в виду, что коэффициенты обновления и выбытия исчисляются за данный период, а коэффициенты износа и годности – на начало и конец периода).

Необходимо изучить технологический уровень оборудования. Для этого последнее подразделяют на следующие группы:

- 1) оборудование с ручным управлением;
- 2) частично механизированное простое оборудование;
- 3) полностью механизированное простое оборудование;
- 4) частично автоматизированное оборудование;
- 5) полностью автоматизированное оборудование;
- 6) автоматизированное и программируемое оборудование;
- 7) гибкое, автоматизир. и программируемое оборудование.

В процессе анализа технологический уровень оборудования выражается такими показателями:

Уровень механизации машин и оборудования =
= Суммарная стоимость оборудования видов 2-7 / Суммарная стоимость оборудования видов 1-7.

Уровень автоматизации машин и оборудования =
Суммарная стоимость оборудования видов 4-7 / Суммарная стоимость оборудования видов 1-7.

Уровень сложной автоматизации машин и оборудования = Суммарная стоимость оборудования видов 5-7 / Суммарная стоимость оборудования видов 1-7.

Рассмотрим далее показатели, характеризующие обслуживание машин и оборудования. Это показатели специализации персонала.

Уровень механизации труда = Количество рабочих, обслуживающих механизированное оборудование / Общая численность производственных рабочих.

Уровень автоматизации труда = Количество рабочих, обслуживающих автоматизированное оборудование / Общая численность производственных рабочих.

Проанализировав состояние основных фондов, переходим к анализу их использования. Наиболее общим показателем использования основных фондов является фондоотдача.

Фондоотдача = Объем выпущенной продукции / Средняя сумма промышленно-производственных основных фондов по первоначальной стоимости.

В ряде случаев в числителе берется объем реализованной продукции или прибыли. Фондоотдача показывает, сколько продукции (или прибыли) получает организация с каждого рубля имеющихся у нее основных фондов.

Определим способом абсолютных разниц влияние на объем продукции двух факторов, связанных с основными фондами:

- 1) количественный (экстенсивный) фактор – сумма основных фондов;
- 2) качественный (интенсивный) фактор – фондоотдача.

Таблица 9.2

ВЛИЯНИЕ НА ОБЪЕМ ПРОДУКЦИИ

Показатели	За предыдущий год	За отчетный год	Изменения за год
1. Объем выпуска продукции (тыс. руб.)	22 137	23 335	+1 198
2. Среднегодовая сумма основных промышленно-производственных фондов (тыс. руб.)	21 811	27 985	+6 174
3. Фондоотдача (руб.) (1:2)	1,01	0,83	-0,18

На увеличение выпуска продукции против предыдущего года повлияли следующие факторы:

- 1) увеличение суммы основных фондов могло увеличить выпуск продукции на сумму $+6\ 174 \cdot 1,01 = +6\ 235,7$ тыс. руб.
- 2) уменьшение фондоотдачи снизило выпуск продукции на сумму $(-0,18) \cdot 27\ 985 = -5\ 037,3$ тыс.руб. Общее влияние двух факторов (баланс факторов) составляет: $+6\ 235,7 - 5\ 037,3 = +1\ 198$ тыс.руб. Существует также другой показатель использования основных фондов, обратный фондоотдаче – фондоемкость.

Фондоемкость = Средняя сумма промышленно-производственных основных фондов по первоначальной стоимости / Объем выпущенной продукции.

Фондоемкость показывает, сколько основных фондов приходится на каждый рубль выпущенной продукции. Следует проанализировать показатели фондоотдачи и фондоемкости в динамике за ряд периодов. Если использование основных фондов улучшается, то фондо-

отдача должна повышаться, а фондоемкость – уменьшаться.

Показатели фондоотдачи и фондоемкости зависят от следующих факторов:

- 1) от уровня цен на продукцию;
- 2) от структуры продукции, т.е. изменения удельного веса видов продукции с различной ценой;
- 3) от оценки основных фондов;
- 4) от структуры основных фондов (изменения удельного веса их активной части);
- 5) от технического уровня и состояния основных фондов;
- 6) от степени использования основных фондов.

При расчете фондоотдачи из состава основных фондов выделяются рабочие машины и оборудование (активная часть основных фондов). Сопоставление темпов роста и процентов выполнения плана по фондоотдаче в расчете на 1 рубль стоимости основных промышленно-производственных фондов и на 1 рубль стоимости рабочих машин и оборудования показывает влияние изменения структуры основных фондов на эффективность их использования. Второй показатель в этих условиях должен опережать первый (если возрастает удельный вес активной части основных фондов).

Одним из показателей, характеризующих основные фонды организации, является занимаемая ими площадь. Чтобы охарактеризовать использование зданий и сооружений следует применять показатель объема продукции на 1 м² площади. Этот показатель помогает устранить искажающее влияние неодинаковой оценки основных фондов на фондоотдачу. Сравнение величины продукции в расчете на 1 м² производственной площади предприятия и на 1 м² площади цехов дает возможность определить влияние изменения структуры производственных площадей на эффективность использования основных фондов.

После изучения общих показателей использования основных фондов необходимо рассмотреть использование оборудования как наиболее активной части основных фондов, от которой, в основном, и зависит выпуск продукции.

При анализе следует проверить полноту использования парка оборудования. Все имеющееся оборудование подразделяется на установленное и неустановленное, а установленное – на действующее (работающее) и бездействующее. С целью оценки полноты использования имеющегося оборудования исчисляются процентное отношение действующего (работающего) оборудования к установленному оборудованию и всему наличному оборудованию.

При анализе следует установить причины, по которым оборудование не установлено, и содействовать вводу его в эксплуатацию либо реализации (или безвозмездной передаче) другим предприятиям. Определенная часть установленного оборудования находится в резерве. Необходимо проверить, насколько целесообразен ввод определенных видов резервного оборудования в эксплуатацию.

В составе неустановленного оборудования имеется нормальный остаток, который соответствует технической норме и сверхплановый остаток. Последний увеличивает налог на имущество, замедляет оборачиваемость активов предприятия. Поэтому необходимо изучить причины его образования и наметить пути их устранения.

Затем анализируют экстенсивное использование оборудования, т.е. его использование по времени. При

этом за исходную величину принимается полный календарный фонд, т.е. общее число станко-часов (машино-часов) непрерывной круглосуточной работы всего оборудования. Режимный фонд – это число станко-часов, в течение которых оборудование должно работать согласно установленному графику работы. Плановый фонд станко-часов меньше режимного фонда на количество станко-часов планируемых потерь времени работы оборудования. Использованный фонд, т.е. фактически отработанное оборудованием время может быть меньше планового на величину внеплановых (сверхплановых) простоев оборудования (целодневных, целосменных, внутрисменных (см. рис. 9.1).

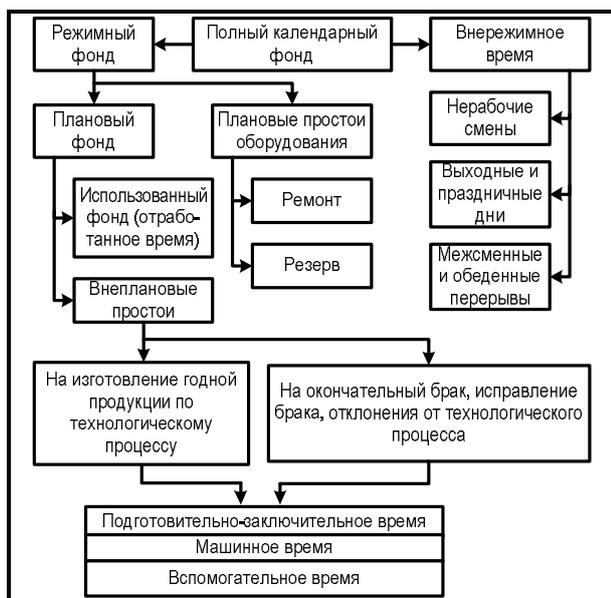


Рис. 9.1. Составляющие календарного фонда времени работы оборудования

Чтобы определить влияние использования фонда времени работы оборудования на выпуск продукции, нужно умножить количество станко-часов внеплановых простоев на среднюю плановую выработку продукции за один станко-час.

Обобщение материалов о времени работы оборудования дает возможность определить степень использования календарного, режимного и планового фондов времени работы оборудования и влияние экстенсивных факторов на фондоотдачу и объем выпуска продукции. В результате проведенного анализа выявляются резервы повышения эффективности производства, заключающиеся в улучшении использования фонда времени работы оборудования. При этом следует использовать данные не по всем видам оборудования, а по основным, фонд времени которых учитывался в расчете производственных мощностей.

Общий итог потерь времени работы оборудования необходимо рассмотреть в разрезе их причин. Основными причинами простоев оборудования в машиностроении могут быть:

- а) неисправность и внеплановый ремонт оборудования;
- б) отсутствие рабочих;
- в) отсутствие материалов, заготовок, деталей;
- г) отсутствие инструмента, приспособлений, технической документации;
- д) отсутствие энергии;
- е) отсутствие подъемно-транспортных средств.

Влияние каждой из этих причин в отдельности на объем продукции может быть определено умножением количества часов простоев, по этим причинам на планируемый выпуск продукции на 1 станко-час (машино-час).

Экстенсивное использование оборудования может быть также охарактеризовано коэффициентом экстенсивного использования оборудования.

Он = Фактическое количество отработанных оборудованием станко-часов / Базисное (плановое) количество отработанных оборудованием станко-часов.

Рассмотрев экстенсивное использование оборудования перейдем к изучению его интенсивного использования, т.е. использования по производительности. Его анализируют путем сравнения фактических показателей съема продукции за один станко-час (машино-час) с плановыми, с показателями предыдущих периодов, а также с показателями других предприятий родственного профиля по группам однотипного оборудования. В этих случаях съем продукции может быть выражен не только в стоимостных (денежных), но и в натуральных или условно-натуральных показателях (измерителях), как, например, съем стали в тоннах с 1 м² площади пода мартеновских печей на металлургических предприятиях.

Чтобы выявить резервы улучшения использования оборудования по производительности следует сравнить фактическую его производительность за 1 станко-час с таким же показателем, отраженным в техническом паспорте и таким образом установить степень приближения достигнутого уровня производительности к технически возможному уровню. Резервы улучшения интенсивности использования оборудования можно выявить также при осуществлении сравнительного анализа производительности станков, имеющей место в разные смены и у различных рабочих.

Использование оборудования по производительности может быть охарактеризовано коэффициентом интенсивного использования оборудования.

Он = Фактическая средняя выработка продукции за один отработанный станко-час / Базисная (плановая) средняя выработка продукции за один отработанный станко-час.

Следует отметить, что определяющее влияние на повышение производительности металлорежущего оборудования оказывает совершенствование соотношения между машинным, вспомогательным и подготовительно-заключительным временем в сторону увеличения доли машинного времени. В этих условиях абсолютная величина машинного времени должна сокращаться за счет повышения режимов работы оборудования и применения более совершенных технологий.

Интегральное использование оборудования, т.е. одновременно по времени и по производительности, выражается коэффициентом интегрального использования оборудования, который определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования.

К интегрального использования оборудования = К экстенсивного использования оборудования * К интенсивного использования оборудования.

При анализе необходимо изучить динамику рассмотренных показателей, т.е. их изменение с течением времени, а также сравнить их с показателями родственных предприятий.

В заключение проведенного анализа следует обобщить резервы увеличения выпуска продукции, связанные с основными фондами. Такими резервами могут быть:

- 1) ввод в действие неустановленного оборудования;
- 2) повышение сменности работы оборудования;
- 3) устранение причин сверхплановых целосменных и внутрисменных простоев оборудования;
- 4) снижение планируемых потерь времени работы оборудования;
- 5) осуществление организационно-технических мероприятий, направленных на сокращение затрат времени работы оборудования на выпуск единицы продукции.

9.2. Анализ обеспеченности материальными ресурсами и их использования

Рассмотрим вторую группу факторов (ресурсов), влияющих на объем выпуска продукции. При прочих равных условиях объем продукции будет тем больше, чем лучше обеспечена организация сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, топливом и, приравненной к материальным ресурсам, энергией и чем лучше они используются.

Основными источниками информации для анализа являются:

- пояснительная записка к годовому отчету организации, журнал-ордер №6 по расчетам с поставщиками за материалы;
- журнал-ордер № 10 по учету затрат на производство;
- ведомости-отчеты о расходе материалов;
- раскройные листы;
- приходные ордера на материалы;
- лимитно-заборные карты;
- требования;
- карточки складского учета материалов;
- книга (ведомость) остатков материалов.

Материальные ресурсы, в отличие от основных средств, используются в производственном процессе лишь однократно. Себестоимость материальных ресурсов полностью включается в себестоимость изготавливаемой продукции.

Материалы то способу их использования и назначению в процессе производства можно классифицировать на следующие виды:

- 1) сырье, представляющее собой продукцию добывающей промышленности или сельского хозяйства и не подвергнутую еще промышленной обработке. Сюда относятся руда, хлопок-сырец, сахарная свекла и др.;
- 2) основные материалы, например, металл в машиностроении, дерево – в мебельной промышленности;
- 3) покупные полуфабрикаты, например, двигатели в производстве автомобилей;
- 4) вспомогательные материалы (краски, лак, масло смазочное);
- 5) топливо (уголь, дрова и т.д.);
- 6) тара (ящики, бочки, мешки и т.д.);
- 7) запасные части (детали машин и оборудования, предназначенные для капитального ремонта);
- 8) отходы (опилки, стружка и т.д.).

Главными задачами анализа обеспеченности материальными ресурсами и их использования являются следующие:

- 1) определение степени выполнения плана материально-технического снабжения (обеспечения) организации в разрезе объема, ассортимента, комплектности и качества поступивших материальных ресурсов;
- 2) контроль за соблюдением норм запасов и норм расхода материальных ресурсов;
- 3) контроль за осуществлением организационно-технических мероприятий, направленных на снижение складских запасов материалов и экономии расходования материальных ресурсов в процессе производства.

Выполнение плана материально-технического обеспечения следует проанализировать по важнейшим видам материалов, от которых в наибольшей степени зависит выпуск продукции. Объем поставок (завоза) в организацию материальных ресурсов в данном периоде равняется плановой потребности в них для изготовления предусмотренного объема продукции; при этом учитываются остатки материалов на складе организации на начало и на конец периода. В свою очередь плановая потребность в материальных ресурсах равняется количеству изготавливаемых изделий по плану, умноженному на норму расхода материалов на одно изделие.

При анализе необходимо выяснить, в какой степени предусмотренное планом количество завоаемых материалов обеспечено договорами, заключенными с поставщиками на поставку этих материалов, а в дальнейшем установить, как поставщики выполняют свои обязательства по поставкам материальных ресурсов.

Рассмотрим на примере влияние на объем выпуска продукции факторов обеспеченности материальными ресурсами и их использования.

Таблица 9.3

ВЛИЯНИЕ НА ОБЪЕМ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ ФАКТОРОВ

Показатели	По плану	Фактически	Отклонение от плана
1. Выпуск продукции (в штуках)	10 000	10 500	+500
2. Остатки материальных ресурсов на складе организации (в килограммах):	15 000	20 000	+5 000
а) на начало года			
б) на конец года	5 000	8500	+3 500
3. Поступление материалов от поставщиков (в килограммах)	90 000	83 000	-7 000
4. Расход материальных ресурсов на производство всей продукции (в килограммах)	100 000	94 500	-5 500
5. Расход материалов на единицу продукции (в килограммах)	10	9	-1

На увеличение выпуска продукции оказали влияние факторы, связанные с материальными ресурсами:

1. Повышенные остатки материальных ресурсов на складе организации на начало года оказали прямое влияние на выпуск продукции, т.е. увеличили последний на + 500 штук. (+5 000 / 10).
2. Повышенные остатки материальных ресурсов на складе организации на конец года оказали обратное влияние на выпуск продукции, т.е. уменьшили последний на – 350 штук. (+3 500 / 10).
3. Неполное поступление материалов от поставщиков оказало прямое влияние на выпуск продукции, т.е. сократило его на – 700 штук. (- 7 000 / 10).
4. Изменение (снижение) расхода материалов на единицу продукции оказало обратное влияние на выпуск продукции, т.е. увеличило его на ((94 500 / 9) – (94 500 / 10)) = + 1 050 штук.

Общее влияние всех факторов (баланс факторов) составляет: +500 – 350 – 700 + 1 050 = + 500 штук.

Следовательно, объем выпуска продукции возрос за счет наличия повышенных остатков материалов на складе организации на начало года, а также за счет более экономного расходования материалов в процессе производства. Во же время неполное снабжение материалами и наличие их повышенных остатков на складе на конец года сократили выпуск продукции.

При необходимости, путем умножения натуральных показателей на цену за единицу, можно получить влияние факторов в стоимостном измерении.

В рассмотренном примере первые три фактора являются количественными (экстенсивными), а четвертый фактор является качественным (интенсивным).

Необходимо иметь в виду, что поступление материалов от поставщиков, влияющее на объем продукции, следует изучать не только в разрезе количества поступивших материалов, но и в отношении соблюдения намеченных сроков их поступления, их ассортимента и качества. Несоблюдение всех этих условий может негативно повлиять на выпуск продукции. Однако прямая зависимость между этими факторами и объемом производства продукции не существует. Так, например, влияние перебоев в материально-техническом обеспечении может быть в определенной степени компенсировано заменой отсутствующих материалов другими материалами, использованием имеющихся на складах организации запасов материалов, а также экономией в расходе материалов. Вместе с тем при расчете влияния каждого отдельного фактора (как в рассмотренном примере) мы находим это влияние при прочих равных условиях, т.е. изолированно от действия других факторов. Это необходимо для точного определения влияния отдельных факторов и, следовательно, для поиска резервов увеличения производства и реализации продукции.

Затем необходимо конкретизировать анализ в разрезе отдельных видов материалов. При анализе их складских запасов следует сравнить фактические остатки материалов с нормами их запасов и выявить отклонения. Если имеющиеся излишние запасы могут быть реализованы другим предприятиям без ущерба для производственного процесса, то следует осуществить их реализацию. Если фактические запасы меньше норм, следует установить, не ведет ли это к перебоям в ходе процесса производства. Если нет, то нормы запасов могут быть уменьшены. Особое внимание следует уделить выявлению в составе складских запасов материалов залежалых и неходовых их видов, не используемых в производстве и длительное время находящихся на складе организации без движения.

Изучив состояние складских запасов отдельных видов материалов, следует перейти к рассмотрению их расхода. При этом следует сравнить фактический их расход с расходом по бизнес-плану, пересчитанному на фактический объем выпуска продукции, и выявить экономию или перерасход отдельных видов материалов. Необходимо установить также причины этих отклонений. Перерасход материалов может вызываться следующими основными причинами:

- неправильный раскрой материалов,
 - замена одного вида, профиля и размера материала другими по причине их отсутствия на складе,
 - нестандартный размер материала;
 - несоответствие припусков и размеров материала;
 - изготовление новых деталей взамен забракованных и др.
- Необходимо установить причины перерасхода материальных ресурсов в производстве.

Использование материалов в производстве выражается такими показателями:

- 1) материалоемкость, или удельный расход материала. Он представляет собой отношение расхода материалов к объему изготовленной продукции. Этот показатель должен снижаться за счет совершенствования конструкции изделий и уменьшения отходов материалов в процессе производства;
- 2) коэффициент выхода продукции из потребленных материалов или материалоемкость. Он определяется как отношение объема изготовленной (полученной) продукции к

расходу материалов. Вариантом этого показателя, используемым в машиностроении, является коэффициент использования материалов. Он рассчитывается как отношение чистого веса детали к весу заготовки, путем обработки которой получена эта деталь;

- 3) коэффициент раскроя материала, который показывает, насколько рационально произведен раскрой данного материала. Он определяется делением суммы масс (объемов, площадей или длин) всех заготовок, получаемых из данного материала, на массу (объем, площадь или длину) исходного материала.

Удельный расход материала по плану называется нормой расхода материала, а коэффициент выхода продукции по плану – нормой выхода продукции из потребленных материалов.

Из этих показателей важнейшим является материалоемкость. Если она уменьшается, то из неизменного количества материальных ресурсов будет изготовлено больше продукции и снизится себестоимость последней. Различают абсолютную, структурную и удельную материалоемкость.

Абсолютная материалоемкость показывает норму расхода материалов на одно изделие (N_p), чистый вес изделия (O_q) и степень использования материалов:

$$K_{исп} = \frac{\sum O_q}{\sum N_p}.$$

Структурная материалоемкость показывает долю конкретных видов материалов в общей материалоемкости изделий. Структурную материалоемкость можно представить в виде уравнения:

$$y = \sum_{i=1}^n \mu_i,$$

где n – количество видов материалов,

μ_i – удельный вес определенного i -го материала в составе общей материалоемкости.

Удельная материалоемкость – это структурная материалоемкость, приведенная к определенной натуральной единице измерения изделий определенного типа.

В заключение проведенного анализа следует обобщить резервы увеличения выпуска продукции, связанные с материальными ресурсами. Такими резервами могут быть:

- 1) снижение отходов материалов в процессе производства;
- 2) уменьшение чистого веса изделий вследствие пересмотра их конструкции;
- 3) рациональная замена материалов более эффективными материалами.

9.3. Анализ наличия, движения и использования трудовых ресурсов

Рассмотрим третью группу факторов (ресурсов) влияющих на объем выпуска продукции. При прочих равных условиях объем продукции будет тем больше, чем больше численность рабочих и чем выше производительность их труда.

Основные задачи анализа трудовых ресурсов:

1. Рассмотрение показателей численности рабочей силы, ее движения, состава, структуры и квалификационного уровня рабочих, использования рабочего времени, трудоемкости продукции, а также определение влияния изменения численности рабочих на объем выпуска продукции.
2. Изучение показателей производительности труда, их динамики, определение влияния отдельных факторов на изменение производительности труда, расчет влияния изменения производительности труда на объем выпуска продукции, выявление резервов повышения производительности труда.

Источниками информации для анализа трудовых ресурсов служат ф. № 5 годового отчета «Приложение к балансу», статистическая отчетность ф. №1-т, «Отчет о численности, заработной плате и движении работников», штатные расписания, данные табельного учета и др.

Представим исходные данные для анализа в табл. 9.4.

Таблица 9.4

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Показатели	По бизнес-плану	Фактически	Отклонение	Факт в % к плану
1. Объем выпуска продукции (в тыс. руб.)	22 790	23 335	+545	102,4
2. Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала (чел.)	4 400	4452	+52	101,2
3. В том числе численность рабочих (чел.)	3 383	3434	+51	101,5
4. Среднегодовая выработка продукции на одного работающего (в руб.) (стр. 1/стр. 2)	5 180	5 241	+61	101,2
5. Среднегодовая выработка одного рабочего (в руб.) (стр. 1 / стр. 3)	6 737	6 795	+58	100,9
6. Число человеко-дней, отработанных всеми рабочими за год (тысяч)	775,7	768,8	-6,9	99,1
7. Число человеко-часов, отработанных всеми рабочими за год (тысяч)	6 118,6	6 005,1	-113,5	98,1
8. Число дней, отработанное в среднем одним рабочим за год (дней) (стр. 6 / стр. 3)	229,3	223,9	-5,4	97,6
9. Средняя продолжительность рабочего дня (часов) (стр. 7 / стр. 6)	7,88	7,81	-0,07	99,1
10. Среднечасовая выработка продукции (в рублях) (стр. 1 / стр. 7)	3,7	3,9	+0,2	105,4

На основе этих данных сравним выполнение плана по среднегодовой выработке соответственно на одного работающего и на одного рабочего (101,2% и 100,9%). Такое соотношение свидетельствует об относительном сокращении численности административно-управленческого и обслуживающего персонала, что следует оценить положительно.

Затем определим способом абсолютных разниц влияние на объем продукции двух факторов, связанных с трудовыми ресурсами.

1. Изменение численности рабочих (экстенсивный, количественный фактор) = + 343,6 тыс. руб. (+ 51 * 6737).
2. Изменение производительности труда рабочих, т.е. среднегодовой выработки одного рабочего (интенсивный, качественный фактор) + 199,2 тыс.руб. (+ 58 * 3434).

Общее влияние двух факторов (баланс факторов) составляет: (+ 343,6 + 199,2) = +542,8 тыс. руб. (сумма влияния обоих факторов должна составить +545 тыс. руб. Эта разница образовалась за счет округления: если брать большее число знаков после запятой, точность расчета повышается).

Следовательно, объем выпуска продукции увеличился главным образом за счет роста численности рабочих. Повышение производительности труда, т.е. среднегодовой выработки одного рабочего также увеличило выпуск продукции, но в меньшей степени. Это следует оценить негативно, так как прирост продукции должен в основном

обеспечиваться за счет интенсивного фактора, т.е. роста производительности труда.

Следует отметить, что среднегодовая потребность в численности основных производственных рабочих может быть определена как частное от деления годового объема производства продукции, выраженного в норма-часах, на произведение планируемого полезного годового фонда времени одного рабочего и процента выполнения норм выработки. Аналогично рассчитывается плановая потребность в численности вспомогательных рабочих, занятых на нормируемых работах. Плановая численность вспомогательных рабочих, занятых на ненормируемых работах, и численность младшего обслуживающего персонала определяется исходя из норм обслуживания рабочих мест. Обоснованность запланированной численности инженерно-технических работников и служащих определяется исходя из степени ее соответствия утвержденным штатным расписаниям.

При анализе численности рабочей силы определяют абсолютное и относительное отклонение. Абсолютное отклонение по численности рабочих равно разности между фактической и плановой численностью, т.е. + 51 человек (3 434 – 3 383).

Относительное отклонение по численности рабочих равно разности между фактической численностью и плановой, пересчитанной на процент выполнения плана по выпуску продукции: – 30 человек (3 434 – ((3 383 * 102,4) / 100)).

Итак, сверхплановый рост производительности труда рабочих позволил дополнительно получить столько продукции, сколько ее произвели бы 30 человек.

Повышение производительности труда ведет к относительному сокращению численности рабочих. Необходимо проанализировать численность рабочих в разрезе отдельных цехов и по профессиям, а также соотношение количества основных и вспомогательных рабочих. Механизация и автоматизация вспомогательных работ ведет к систематическому сокращению доли вспомогательных рабочих в общей численности рабочих. За счет этого общее число рабочих в организации уменьшается.

Необходимо также изучить квалификационный уровень рабочей силы. О квалификации рабочих дает представление показатель среднего тарифного разряда, исчисляемый как средневзвешенная арифметическая величина. Рассмотрим данные следующей таблицы.

Таблица 9.5

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Разряд	Количество рабочих		
	За предыдущий год	По плану за отчетный год	Фактически за отчетный год
I	500	400	350
II	2 000	2 100	2 200
III	700	800	850
Итого:	3 200	3 300	3 400

Определим средние тарифные разряды:

- за предыдущий год: (((1 * 500) + (2 * 2 000) + (3 * 700)) / (500 + 2 000 + 700)) = 2,06;
- по плану за отчетный год: (((1 * 400) + (2 * 2 100) + (3 * 800)) / (400 + 2 100 + 800)) = 2,12;
- фактически за отчетный год: (((1 * 350) + (2 * 2 200) + (3 * 850)) / (350 + 2 200 + 850)) = 2,14.

Итак, средний тарифный разряд повысился по сравнению с планом и предыдущим годом в результате повышения квалификации рабочих организаций.

Движение рабочей силы выражается рядом показателей.

Коэффициент оборота по приему = Число принятых на работу / Среднесписочная численность рабочих за данный период;

Коэффициент оборота по увольнению = Число уволенных с работы / Среднесписочная численность рабочих за данный период;

Коэффициент полного оборота = Число принятых + число уволенных / Среднесписочная численность рабочих за данный период;

Коэффициент текучести рабочей силы = Число уволенных по собственному желанию, а также за нарушения трудовой дисциплины за данный период / Среднесписочная численность рабочих за данный период.

Последний показатель отражает неоправданное движение рабочей силы, вызывающее потери рабочего времени на подготовку новых рабочих, освоение ими оборудования и т.д.

Затем следует перейти к анализу производительности труда. Она может выражаться различными показателями:

- 1) обобщающие показатели: среднегодовая, среднедневная, среднечасовая выработка продукции на одного рабочего, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего. Эти показатели определяются делением объема продукции в рублях или в нормо-часах на численность рабочих или всего промышленно-производственного персонала;
- 2) частные показатели отражают затраты времени на производство единицы продукции или показывают, сколько продукции конкретного вида в натуральном измерении производится в единицу времени;
- 3) вспомогательные показатели дают представление о затратах времени на выполнение единицы каких-либо работ или об объеме выполненных за единицу времени работ.

Поскольку наибольшее распространение в экономическом анализе имеет первый вид показателей, в дальнейшем мы будем рассматривать только их, причем подвергнем изучению показатель среднегодовой выработки на одного рабочего, поскольку информация об использовании рабочего времени имеется только по рабочим. Кроме того, непосредственно выпуском продукции заняты лишь рабочие.

На производительность труда влияют две группы факторов:

1. Экстенсивные факторы, т.е. использование рабочего времени.
2. Интенсивные факторы, т.е. снижение трудоемкости изготовления продукции за счет внедрения новой техники, механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствования технологии и организации производства.

Важнейшими факторами повышения производительности труда являются интенсивные, т.е. снижение трудоемкости изготовления продукции. Трудоемкость представляет собой затраты рабочего времени на изготовление единицы продукции либо общего ее объема. Так, трудоемкость единицы продукции T_1 – это отношение использованного фонда рабочего времени F к количеству выпущенной продукции V_c , выраженной в натуральных или условно-натуральных измерителях:

$$T_1 = \frac{F}{V}.$$

Трудоемкость изготовления продукции можно также рассчитать и по отношению к объему изготовленной продукции в стоимостном измерении V_c :

$$T_{1c} = \frac{F}{V_c}.$$

Изменение среднего уровня трудоемкости единицы продукции может иметь место как за счет изменения ее уровня по отдельным видам изделий, так и вследствие изменения структуры продукции. При увеличении удельного веса более трудоемких изделий средний уровень трудоемкости возрастает и наоборот.

Рассмотрим влияние отдельных факторов (экстенсивных и интенсивных) на отклонение фактической среднегодовой выработки одного рабочего от базисной (плановой). Расчет осуществим способом цепных подстановок. Исходные данные для анализа поместим в таблицу, где будем осуществлять последовательную замену базисных показателей фактическими.

Таблица 9.6

СРЕДНЕГОДОВАЯ ВЫРАБОТКА ОДНОГО РАБОЧЕГО

Подстановки (последовательные расчеты)	Взаимосвязанные факторы			Среднегодовая выработка (тыс. руб.)
	Среднее число дней отработанных одним рабочим в год (в днях)	Средняя продолжительность рабочего дня (в часах)	Среднечасовая выработка (в руб.)	
Все показатели плановые	План 229,3	План 7,88	План 3,7	План 6 737
Подстановка фактического среднего числа отработанных дней	Фактически 223,9	План 7,88	План 3,7	Расчетная величина 6 528
Подстановка фактической средней продолжительности рабочего дня	Фактически 223,9	Фактически 7,81	План 3,7	Расчетная величина 6 470
Подстановка фактической среднечасовой выработки	Фактически 223,9	Фактически 7,81	Фактически 3,9	Фактически 6 795

Среднегодовая выработка одного рабочего увеличилась на сумму $6\,795 - 6\,737 = + 58$ тыс.руб. На это повлияли следующие факторы:

- 1) уменьшение среднего числа отработанных дней (экстенсивный фактор, прямое влияние) сократило среднегодовую выработку на сумму $6\,528 - 6\,737 = - 209$ тыс.руб.
- 2) сокращение средней продолжительности рабочего дня (экстенсивный фактор, прямое влияние) уменьшило среднегодовую выработку на сумму $6\,470 - 6\,528 = - 58$ тыс.руб.
- 3) рост среднечасовой выработки (интенсивный фактор, прямое влияние) повысил среднегодовую выработку на сумму $6\,795 - 6\,470 = + 325$ тыс.руб.

Общее влияние всех трех факторов (баланс факторов) составляет: $- 209 - 58 + 325 = + 58$ тыс.руб.

Таким образом, сверхплановый рост производительности труда имел место исключительно за счет интенсивного фактора, т.е. повышения среднечасовой выработки. (Последнюю принято называть производительностью труда за чистое время работы, т.е. предполагается, что экстенсивные факторы, связанные с использованием рабочего времени, не влияют на среднечасовую выработку). Наличие же целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени, т.е. экстенсивные факторы, связан-

ные с использованием рабочего времени, сократили производительность труда, т.е. среднегодовую выработку одного рабочего. Организации следует более рационально использовать рабочее время. Резервами роста производительности труда, а, следовательно, и выпуска продукции следует считать устранение причин целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени (простоев). Это даст прирост продукции на сумму $(209 + 58) * 3\,434 = 916,9$ тыс.руб. (Здесь мы умножили сумму отрицательного влияния факторов, связанных с использованием рабочего времени, на среднегодовую выработку одного рабочего, на фактическое число рабочих и получили объем продукции, который может быть получен при полном устранении причин потерь рабочего времени).

Кроме этих резервов, носящих экстенсивный характер, важнейшим интенсивным резервом роста производительности труда и выпуска продукции является осуществление организационно-технических мероприятий, направленных на снижение трудоемкости изготовления продукции. (На анализируемом предприятии все намеченные мероприятия уже были выполнены).

Затем следует углубить, детализировать анализ и выяснить, какие факторы, в свою очередь, влияют на уже рассмотренные факторы.

1. На среднее количество дней, отработанных одним рабочим за год влияют целодневные простои, неявки на работу с разрешения администрации, по болезни, прогулы.
2. На среднюю продолжительность рабочего дня оказывают влияние внутрисменные простои, сокращение рабочего дня для подростков и кормящих матерей, сверхурочные работы. При анализе нужно выявить причины любых неоправданных потерь рабочего времени и наметить пути устранения этих причин.
3. На среднечасовую выработку одного рабочего влияют: выполнение норм выработки рабочими-сдельщиками, изменение структуры продукции, т.е. удельного веса изделий с различной трудоемкостью и ценой, осуществление организационно-технических мероприятий, направленных на сокращение трудоемкости изготовления продукции.

Теперь необходимо обобщить выявленные резервы увеличения выпуска продукции, которые группируются следующим образом:

- I. Резервы в части основных фондов. К ним относятся:
 - повышение сменности работы оборудования. Сумма резерва определяется как произведение числа дополнительных часов работы оборудования на среднюю выработку продукции за один станко-час (на анализируемом предприятии такой резерв отсутствует, так как оборудование работает в три смены);
 - ликвидация причин целосменных и внутрисменных простоев оборудования. Сумма резерва определяется аналогичным образом и составляет 755 тыс.руб.;
 - ввод в эксплуатацию неустановленного оборудования даст прирост продукции на сумму 215 тыс.руб. (определяется как произведение количества вводимых в эксплуатацию единиц оборудования на среднюю выработку единицы оборудования);
 - осуществление пока еще не выполненных организационно-технических мероприятий по сокращению затрат времени работы оборудования на выработку единицы продукции (на анализируемом предприятии все намеченные мероприятия выполнены).

Итого резервов по I группе: 970 тыс.руб.

- II. Резервы в части предметов труда, т.е. материальных ресурсов. К ним относятся:

- ликвидация причин сверхплановых отходов материалов;
- полезное использование плановых отходов материалов;
- осуществление организационно-технических мероприятий по экономии материальных ресурсов: 110 тыс.руб.

Итого резервов по II группе 110 тыс.руб.

- III. Резервы в части трудовых ресурсов. К ним относятся:

- доведение числа рабочих до планового уровня (определяется умножением числа недостающих рабочих на среднегодовую выработку одного рабочего). На данном предприятии этот резерв отсутствует, т.к. фактическая численность рабочих превышает плановую;
- ликвидация причин целосменных и внутрисменных простоев рабочих (сумма резерва определена в данном параграфе): 916,9 тыс.руб.;
- осуществление организационно-технических мероприятий по снижению трудоемкости изготовления продукции (на данном предприятии все намеченные мероприятия выполнены).

Итого резервов по III группе: 916,9 тыс. руб.

Зная резервы по каждой из трех групп, следует определить общую сумму резерва увеличения выпуска продукции. Складывать полученные нами: суммы резервов нельзя, так как они относятся к разным группам факторов (ресурсов). В качестве резерва увеличения выпуска продукции принимается комплектная величина резервов, т.е. наименьшая сумма из итогов резервов трех групп (в данном примере она составляет 110 тыс. руб.) Наименьшая сумма берется потому, что она обеспечена резервами по двум другим группам, т.е. является комплектной.

Определив резерв увеличения выпуска продукции, найдем резерв роста объема ее реализации. Такой резерв в сфере производства равняется комплектному резерву увеличения выпуска продукции, т.е. составляет 110 тыс. руб. В предыдущей части статьи мы выявили резерв увеличения объема реализации продукции в сфере обращения в сумме 106,67 тыс. руб. за счет снижения запасов готовой продукции на складе до величины разработанного организацией норматива, а также за счет реализации товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями и товаров отгруженных, находящихся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от их оплаты.

Следовательно, объем реализации продукции за счет мобилизации, т.е. использования выявленных резервов может увеличиться на сумму:

- a) в сфере производства – 110 тыс. руб.;
- б) в сфере обращения – 106,67 тыс. руб.

Всего: 216,67 тыс. руб.

10. КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

10.1. Анализ эффективности управления собственным и заемным капиталом

Пассивы организации формируются за счет различных источников имущества и выражаются в процентах каждой его составляющей к общей величине капитала организации: собственного, заемного и привлеченного. Существует три реальных источника формирования капитала:

- собственный капитал (СК);
- заемный капитал (ЗК);
- отложенная прибыль.

Собственный капитал является финансовой основой организации. Он характеризует общую стоимость средств организации, принадлежащих ей на правах собственности и используемых ею для формирования определенной части его активов.

В составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место при-

надлежит прибыли, остающейся в распоряжении организации. В составе внешних источников формирования собственного капитала основное место принадлежит привлечению организацией дополнительного паевого (путём дополнительных взносов средств в уставный фонд) или акционерного (путём дополнительной эмиссии и реализации акций) капитала.

Заемный капитал включает в себя заимствования средств в кредитной сфере, с возвратом после использования и уплатой процентов, а также кредиторскую задолженность организации.

Заимствования могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными. В рамках анализа займов и кредитов необходимо проанализировать состав кредиторов, назначение кредита, дату получения и погашения кредита, сумму кредита, остаточную сумму на последнюю отчетную дату, процентную ставку, порядок выплаты процентов и основной суммы («тела кредита»).

Кредиторская задолженность – задолженность организации перед контрагентами за поставленные товары, оказанные работы (услуги), задолженность перед внебюджетными и бюджетными фондами, задолженность перед работниками по заработной плате и др. Золотое правило – максимально возможное увеличение срока погашения долга без ущерба для сложившихся деловых отношений.

Анализ кредиторской задолженности организации включает в себя анализ кредиторов с указанием даты и основания возникновения задолженности, начисленные штрафы и пени. Целью анализа качества кредиторской задолженности является выявление «подконтрольной» и фиктивной задолженности, анализ условий договоров. Основные договоры, которые могли бы быть предметом создания «подконтрольной» задолженности: договор поставки сырья, на проведение ремонтных и строительных работ, на проведение прочих подрядных работ, оказание консалтинговых услуг, маркетинговые исследования, договоры агентирования, комиссии и др.

Информация о величине собственных источников средств (СК) представлена в разделе III бухгалтерского баланса: прибыль, уставный капитал, резервный капитал и др.; информация о величине заемных ис-

точников средств (ЗК) имеется в разделах IV и V бухгалтерского баланса: долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы; кредиторская задолженность и др.

Источники формирования имущества ООО «Закрытые Системы» представим на рис. 10.1.

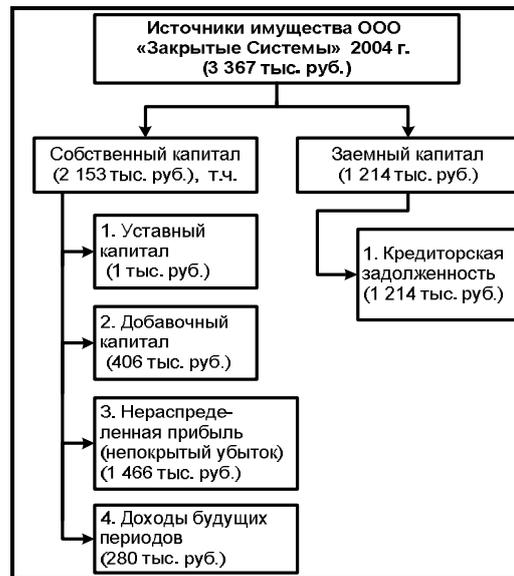


Рис. 10.1. Структура источников имущества ООО «Закрытые Системы» 2004 г.

Структурный анализ источников формирования имущества, возможно, провести, воспользовавшись данными табл. 10.1.

В результате структурного анализа по данным табл. 10.1 в составе источников образования имущества за отчетный год произошли существенные качественные изменения в сторону значительного увеличения краткосрочных обязательств, возникших по причине роста величины текущей кредиторской задолженности на 210,03% (табл. 10.1). За отчетный период наблюдается значительное увеличение собственного капитала, что говорит о финансовой устойчивости организации.

Таблица 10.1

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ И СОСТАВА ИСТОЧНИКОВ ИМУЩЕСТВА ООО «ЗАКРЫТЫЕ СИСТЕМЫ» ЗА 2004 г.

Показатели	Абсолютные величины		Удельный вес (%) в величине активов		Изменения		
	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	В абсолютных величинах	В удельных весах	В % к изменению общей величины активов
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Собственный капитал	1 466	2 153	71,722	63,944	687,000	-7,778	51,927
Капитал и резервы (итог раздела 3 баланса)	1 186	1 873	58,023	55,628	687,000	-2,395	51,927
Доходы будущих периодов (стр.640 разд.5 баланса)	280	280	13,699	8,316	0,000	-5,383	0,000
2. Заемный капитал	578	1 214	28,278	36,056	636,000	7,778	48,073
Краткосрочные обязательства (итог разд.5 баланса)	858	1 494	41,977	44,372	636,000	2,395	48,073
Доходы будущих периодов (стр.640 разд.5 баланса)	280	280	13,699	8,316	0,0	-5,383	0,000
Резервы предстоящих расходов (стр.650 разд.5 баланса)	0	0	0,000	0,000	0,0	0,0	0,0
Итого источников имущества	1 466	2 153	71,722	63,944	687,0	-7,778	51,927
Итого скорректированных заемных средств	578	1 214	28,278	36,056	636,0	7,778	48,073
Итого общая величина пассивов	2 044	3 367	100	100	1323	0,0	100
Коэффициент автономии	0,72	0,64	x	x	-0,08	x	x
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,28	0,36	x	x	0,08	x	x
Коэффициент собственности предприятия	0,72	0,64	-	-	-	-	-

Таблица 10.2

СОСТАВ И ДВИЖЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «ЗАКРЫТЫЕ СИСТЕМЫ»

Показатели	Движение средств								Темпы роста, остатка, %
	Остаток на начало года		Возникло		Погашено		Остаток на конец года		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.Кредиторская задолженность, всего	578,00	100,0	861,00	100	225,00	100	1 214,0	100	210,03
1.1Краткосрочная кредиторская задолженность, в т.ч.	578,00	100,0	861,00	100	225,00	100	1 214,0	100	210,03
поставщики и подрядчики	303,00	52,42	664,00	77,12	-	-	967,00	79,6	319,14
задолженность перед персоналом организации	-	-	2,00	0,23	-	-	2,00	-	-
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	7,00	1,21	-	-	7,00	3,11	-	-	-
задолженность по налогам и сборам	187,00	32,35	-	-	187,00	83,1	-	-	-
прочие кредиторы	81,00	14,01	195,00	22,65	31,00	13,8	245,00	20,2	302,47
в т.ч. просроченная	-	-	-	-	-	-	-	-	-
из нее длительность свыше 3-х месяцев	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2 Всего долгосрочная кредиторская задолженность	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Оборачиваемость кредиторской задолженности									
Выручка от реализации за отчетный период, тыс. руб.									12 741
Средняя кредиторская задолженность									896
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в оборотах									14,22
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях									25,32
Средняя кредиторская задолженность поставщиков и подрядчиков									635
Оборачиваемость кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков, днях									17,94

- Коэффициент автономии (нормальное ограничение $K^A \geq 0,5$), – коэффициент автономии на конец года снизился по сравнению с началом года (0,72) на 0,08 пунктов и составил 0,64, что соответствует нормальному значению, но прослеживается тенденция к увеличению финансовой зависимости организации.
- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств соответствует нормальному значению, но подтверждает тенденцию к увеличению финансовой зависимости организации, произошло его увеличение на 0,08 пунктов (на конец года 0,36).

Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками рис. 10.2, ее увеличение в 2004 г. до 79,6% свидетельствует о:

- неэффективном управлении организацией (неопытности менеджеров, некомпетентности руководства, принятии ошибочных решений);
- неправильном финансовом планировании и прогнозировании сроков поступления доходов, что сказывается на уровне ликвидности организации.

Общая оценка структуры источников формирования свидетельствует о стабильном финансовом положении организации: деятельность организации финансируется в большей части (63,94%) за счет собственного капитала и в меньшей степени (36,06%) за счет заемного капитала (рис. 10.3, 10.4).

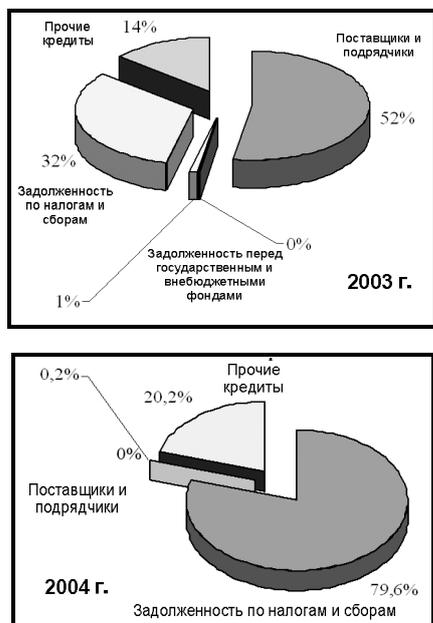


Рис. 10.2. Структура кредиторской задолженности ООО «Закрытые Системы» 2003-2004 гг.

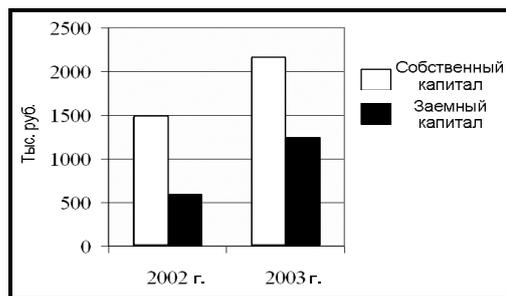


Рис. 10.3. Структура источников финансирования компании

Структура имущества подтверждает рациональность вложения собственных и заемных средств в оборотные активы как наиболее ликвидную часть имущества организации (68,82%). Краткосрочные текущие обязательства (44,37%) покрывают формирование внеоборотных активов (31,19%), но не покрывают формирование оборотных активов (68,82%), что может свиде-

тельствовать о возможной некупаемости средств, вложенных в наиболее ликвидные активы, и погашении краткосрочных обязательств.

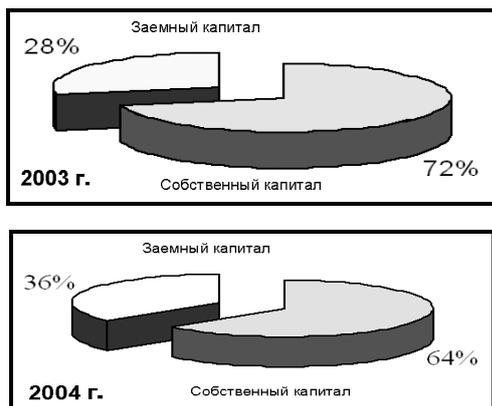


Рис. 10.4. Сравнительная структура источников финансирования компании за 2003-2004 гг.

10.2. Анализ эффективности

привлечения заемного капитала

Для оценки эффективности использования заемного капитала применяются следующие показатели:

Ускорение оборачиваемости ($\lambda^{CЗК}$) заемного капитала:

$$\lambda^{CЗК} = \frac{N}{CЗК}; \Delta\lambda^{CЗК} = \lambda^{CЗК}_1 - \lambda^{CЗК}_0.$$

Повышение рентабельности ($\rho^{ЗК}$) заемного капитала:

$$\rho_{ЗК} = \frac{P_{\text{чист.}}}{CЗК}; \Delta\rho_{ЗК} = \rho_{ЗК}_1 - \rho_{ЗК}_0.$$

Соотношение заемного капитала с собственным капиталом называется финансовый рычаг «левередж».

$$K^{З/С} = \frac{CЗК}{CСК}.$$

Если цена заемного капитала ниже цены собственного капитала, то эффект от его применения увеличивается, и наоборот, и называется это эффектом финансового рычага (**ЭФР**). Эффект возникает при неизменном условии, когда «цена» собственного капитала (**СК**), т.е. величина дивидендов (в процентах), выше «цены» заемного капитала (**ЗК**) (в процентах).

Кредит банка, как инструмент привлечения заемных средств, эффективен только тогда, когда он способствует увеличению ставки доходности собственного капитала. Рост заимствований приводит к тому, что начинает работать эффект финансового рычага, заключающийся в том, что если собственная рентабельность организации выше, чем те проценты, которые ему придется платить по долгам, то займы принесут ему прибыль. Эффект возникает при неизменном условии, когда «цена» собственного капитала ($C^{СК}$), т.е. величина дивидендов (в процентах), выше «цены» заемного капитала ($C^{ЗК}$) (в процентах).

$$K_9^{З/С} = (1 - G^H)^*$$

$$* (EBIT / (C^{ЗК} + C^{СК}) - P^C\%) * (C^{ЗК} / C^{СК}),$$

где $K_9^{З/С}$ – приращение к прибыльности (в %);

G^H – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

EBIT – операционная прибыль, т.е. прибыль до уплаты налогов и процентов;

$C^{ЗК}$ – заемный капитал;

$C^{СК}$ – собственный капитал организации;

$P^C\%$ – средняя расчетная ставка процентов.

Чем выше доля задолженности в структуре капитала организации, тем значительнее финансовый рычаг, иными словами – прибавка к прибыли.

Однако бесконечно наращивать заемный капитал невозможно, т.к. растет угроза банкротства. Если соотношение задолженности организации к **EBIT** равно единице, предприятие относится к низкой группе риска, а если превышает прибыль в 3 раза, то к группе высокого риска.

Эффект финансового рычага связан с начислением трех составляющих элементов.

Первый элемент: уровень процентной ставки по займам должен быть ниже нормы рентабельности производства после уплаты налога.

Второй элемент: эффект финансового рычага положителен в том случае, если разность между коэффициентом рентабельности производства и ставкой процента за кредит после уплаты налога будет положительной.

Третий элемент: необходимо учитывать возможность для собственников размещать свои «сэкономленные» капиталы (за счет использования заемных средств) на приемлемых условиях в целях повышения рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта.

Эффект финансового рычага рекомендуется рассчитывать по формуле:

$$\text{ЭФР}(\Delta\rho_{СК}) = \left(\frac{P^r}{A_1} * 100 - \text{Средний проц. по кредитам} \right) *$$

$$* \frac{ЗК'_0}{СК_0} * 100 - \rho_{A_0} * 100,$$

где P^r – чистая прибыль в базовом и отчетном периодах, тыс. руб. (620 тыс. руб.);

A_0 и A_1 – активы организации в базовом и отчетном периоде (2 900 тыс. руб. и 3 400 тыс. руб.);

$ЗК_0$ и $СК_0$ – заемный и собственный капитал в базовом периоде (1 400 тыс. руб. и 1 500 тыс. руб.);

$ЗК'_0$ – заемный базовый капитал плюс сумма кредита банка; кредит банка составляет 80 тыс. руб., процент за кредит – 8%;

ρ_{A_0} и ρ_{A_1} – экономическая рентабельность собственнo в базовом и отчетном периоде, %;

Δ – прирост (снижение) показателя в тыс. руб., либо в %;

$\frac{ЗК'_0}{СК_0}$ – коэффициент соотношения заемного капитала (с учетом полученного кредита) с собственным капиталом.

Показатель эффекта финансового рычага означает, что финансовая рентабельность ($\rho_{СК}$) выше экономической рентабельности (ρ_A), т.е. возросла рентабельность собственного капитала в связи с привлечением кредита на взаимовыгодных условиях.

Таблица 10.3

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАПИТАЛА

Показатели	Характеристика показателя	Рост	Снижение	Формула
1	2	3	4	5
Рентабельность всего капитала фирмы	Показывает эффективность использования всего имущества организации	-	Снижение свидетельствует о падающем спросе на продукцию организации и о перенакоплении активов	$k^c = \frac{P^ч}{B}$
Рентабельность собственного капитала	Показывает эффективность использования собственного капитала	Динамика оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах	-	$k^{p.c.} = \frac{P^ч}{C^{СК}}$
Рентабельность перманентного капитала	Отражает эффективность использования капитала вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного)	-	-	$k_5 = \frac{P}{C^{СК} + C^{Д.К.}}$
Примечание:				
Прибыль от реализации продукции(работ, услуг) по основной деятельности				P^p
Выручка от реализации продукции (работ, услуг)				N
Чистая прибыль организации				$P^ч$
Средний за период итог баланса-нетто				B
Средняя за период величина ОС и прочих внеоборотных активов				F_{CP}
Средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу				$C^{СК}$
Средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов				$C^{Д.К.}$

Далее, исходя из вышеприведенной формулы, на основе данных можно рассчитать эффект финансового рычага:

$$\begin{aligned} \text{ЭФР}(\Delta p_{cr}) &= \left(\frac{620}{3400} * 100 - 8 \right) * \frac{1400 + 80}{1500} = \\ &= [(18,2 - 8) * 0,987] = +10,2\% * 0,987 = +10,1\%. \end{aligned}$$

Вывод: организация получила эффект приращения собственного капитала на 10,1% в связи с привлечением заемных средств (кредита) в сумме 80 тыс. руб. под 8% годовых.

Эффективность использования капитала также можно определить с помощью показателей представленных в табл. 10.3.

10.3. Операционный и финансовый левередж

В финансовом менеджменте левередж (рычаг) трактуется как некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результативных показателей.

Таблица 10.4

ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРЕДЖ

Показатель	Организация 1		Организация 2	
	руб.	%	руб.	%
Выручка за реализованную продукцию	100 000	100	100 000	100
Переменные затраты	60 000	60	30 000	30
Вклад в формирование прибыли	40 000	40	70 000	70
Постоянные затраты	30 000	-	60 000	-
Прибыль от основной деятельности	10 000	-	10 000	-

Существует два типа левереджа: операционный и финансовый левередж. Операционный левередж – потенциальная возможность влиять на операционную прибыль путем изменения структуры издержек и объема выпуска. Операционный левередж наиболее велик в организациях, которые имеют высокую долю постоянных издержек по отношению к переменным издержкам.

Если у организации большой операционный левередж, то ее прибыли будут очень чувствительны к изменениям в продажах. Операционный левередж можно проиллюстрировать, на следующем примере (см. табл. 10.4).

Организация 1 имеет более высокую долю $S^{пост}$ по отношению к $S^{пер}$, чем организация 2. При десятипроцентном росте продаж прибыль от основной деятельности организации 1 возрастет на 70%, а у организации 2 на 40%. Компания 1 получает большой процентный рост прибыли. Причина этого в большем операционном левередже, который является результатом больших $S^{пост}$.

Способы измерения степени использования операционного левереджа.

Степень использования операционного левереджа обозначается следующим образом – DOL (degree of operating leverage).

$$DOL = \frac{\text{Процент изменения прибыли от основной деятельности}}{\text{Процент изменения в физическом объеме реализации}}$$

Данное равенство показывает эластичность прибыли к выручке, то есть на сколько процентов изменится прибыль при изменении физического объема реализации на 1%.

$$DOL = \frac{N(\omega - S^{пер})}{N(\omega - S^{пер}) - S^{пост}}$$

где

N – объем продукции для которого рассчитывается DOL (в физ.ед.);

ω – цена единицы продукции;

$S^{пер}$ – переменные издержки на единицу продукции;

$S^{пост}$ – постоянные издержки.

DOL = Вклады в формирование прибыли / Прибыль от основной деятельности.

Таблица 10.5

ПЛАНЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИИ

ПЛАН А		ПЛАН В		ПЛАН С	
100% – собственный капитал – 200 000 дол. (2 000 акций в обращении)		75% – собственный капитал – 150 000 дол. (1 500 акций в обращении)		60% – собственный капитал – 120 000 дол. (1 200 акций в обращении)	
		25% – заемные средства (по 8% годовых) – 50 000 дол.		40% – заемные средства (по 8% годовых) – 80 000 дол.	
Все активы финансируются за счет собственного капитала		Активы финансируются на 75% за счет собственного капитала		Активы финансируются на 60% за счет собственного капитала	
-	+ 100%	-	+ 100%	-	+ 100%
EBIT ¹ 20000	40 000	20 000	40 000	20 000	40 000
Проценты 0	0	4 000 = 50 000 * 0,8	4 000	6 400	6 400
Д^{акц} 20 000	40 000	16 000	36 000	13 600	33 600
T (50%) 10 000	20 000	8 000	18 000	6 800	16 800
NI 10 000	20 000	8 000	18 000	6 800	16 800
кол-во акций 2 000 шт.	2 000	1 500	1 500	1 200	1 200
Д^{акц} 5 дол.	10 дол.	5,33 дол.	12 дол.	5,67 дол.	14 дол.
Рост Д^{акц} = 100%		Рост Д^{акц} = 125%		Рост Д^{акц} = 147%	

Таким образом, операционный левередж организации 1 будет равен $4^*(40\ 000 / 10\ 000)$, то есть при изменении объема продаж на 10%, операционная прибыль изменится на 40%. Операционный левередж организации 2 равен $7^*(70\ 000 / 10\ 000)$, при изменении продаж на 10% операционная прибыль изменится на 70%.

Финансовый левередж показывает использование заемных средств фирмой с целью увеличения показателя дохода на 1 акцию (**Д^{акц}**), ведет к росту финансовой зависимости организации, может вести к росту финансового риска.

Рассмотрим три плана финансирования компании: план **А**, в котором все активы финансируются за счет собственного капитала; план **В**, в котором активы финансируются на 75% за счет собственного капитала, и 25% – за счет заемных средств и план **С** – 60% – собственный капитал и 40% заемные средства.

Используя таблицу 7.5, можно сделать следующие выводы о формах проявлений финансового левереджа. Во-первых, наблюдаем, рост прибыли на 1 акцию (**Д^{акц}**). Во-вторых, степень использования финансового левереджа (Degree of financial leverage – DFL) показывает, на сколько процентов изменится **Д^{акц}**, если операционная прибыль изменится на 1%, то есть эластичность **Д^{акц}** в зависимости от изменений операционной прибыли.

DFL = Процент изменения Д^{акц} / Процент;

DFL = EBIT / (EBIT – выплаченные проценты по долгу);

DFL (план А) = 20 000 / (20 000 - 0) = 1;

DFL (план В) = 20 000 / (20 000 - 4 000) = 1,25;

DFL (план С) = 20 000 / (20 000 - 6 400) = 1,46.

Допустим изменение **EBIT** на 100%, тогда **Д^{акц}** плана **А** изменится на 100%, так как **DFL** равен 1,

Д^{акц} плана **В** – на 125% (**DFL** = 125% / 100% = 1,25),

Д^{акц} плана **С** – на 147% (**DFL** = 147% / 100% = 1,47).

В третьих, растет **ROE** (доходность собственного капитала) (см. табл. 10.6).

Таблица 10.6

ДОХОДНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

A / ROE 1 = $\frac{10000}{200000} = 5\%$	A / ROE 2 = $\frac{20000}{200000} = 10\%$
B / ROE 1 = $\frac{8000}{150000} = 5,3\%$	B / ROE 2 = $\frac{18000}{150000} = 12\%$
C / ROE 1 = $\frac{6800}{120000} = 5,67\%$	C / ROE 2 = $\frac{16800}{120000} = 14\%$

В-четвертых, экономия на налоге. Заемный капитал создает возможность снизить налогооблагаемую прибыль и налоги. В-пятых, в связи с экономией на налогах стоимость долга для организации снижается (эффект «налогового щита»).

«Налоговый щит» = 6 400 (1 - t) = 3 200 дол.

Располагая информацией плана **А** и плана **С** из табл. 10.5 мы можем вывести график безубыточности (безразличия). На горизонтальной оси мы откладываем прибыль до выплаты налогов и процентов, на вертикальной – доход на одну акцию (**Д^{акц}**) (см. рис. 10.5). Рассматривая очередной вариант финансирования, чертим прямую по двум известным для него точкам, которая отражает значение прибыли на акцию при всех возможных значениях **EBIT**. Так как при эмиссии обыкновенных акций постоянные издержки отсутствуют, прямая начинается в точке (0;0). Из графика видно, что точка безубыточности для эмиссии долговых обязательств и эмиссии обыкновенных акций соответствует **EBIT**, равной 16 000, при котором **Д^{акц}** для двух вариантов одинакова. Если **EBIT** ниже этого значения, то

¹ Прибыль до налогов и процентов (Earnings Before Interest and Tax, **EBIT**) – показатель прибыли организации до вычета налога на прибыль и начисленных процентов по кредитам.

$D^{акц}$ будет больше при эмиссии обыкновенных акций; если выше, то предпочтительнее вариант эмиссии долговых обязательств.

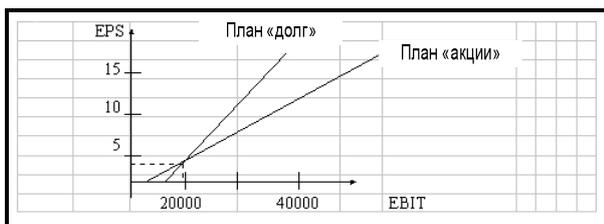


Рис 10.5 Графический анализ «EBIT – $D^{акц}$ »

Различие между двумя вариантами финансирования математически выражается следующим образом:

Точка «безразличия» $D^{акц} =$

$$= [(EBIT - I) \cdot (1 - G^n) - D] / \text{Количество обыкновенных акций},$$

где

EBIT – точка безразличия для двух рассматриваемых вариантов;

I – проценты по долгу;

G^n – ставка налога на прибыль;

D – дивиденды на привилегированные акции.

В точке безубыточности доход на одну акцию для двух вариантов одинаков, таким образом: $D_d^{акц} = D_a^{акц}$

$$\frac{(EBIT - I_a)(1 - G^n) - D}{q^a} = \frac{(EBIT - I_a)(1 - G^n) - D}{q^a};$$

$$\frac{(EBIT - 6\ 400)(1 - 0,5) - 0}{1\ 200} = \frac{(EBIT - 0)(1 - 0,5) - 0}{1\ 200},$$

EBIT = 16 000,

где

$D_d^{акц}$ – доход на одну акцию по плану «долг»;

I_d – процентные платежи по плану «долг»;

q^d – количество акций в обращении по плану «долг»;

$D_a^{акц}$ – доход на одну акцию по плану «акции»;

I_a – процентные платежи по плану «акции»;

q^a – количество акций в обращении по плану «акции».

Деловой риск – риск активов организации, не использующей заемного капитала. Неопределенность получения ожидаемого значения прибыли, обусловленная только характеристиками операций организации, а не условиями их финансирования. Факторы делового риска:

- спрос на продукцию компании (чем стабильнее объем и структура спроса, тем стабильнее выручка и ниже деловой риск);
- колебания цен на продукцию компании (чем стабильнее цены, тем ниже деловой риск);
- стабильность цен на факторы производства (чем больше неопределенности в уровне будущих цен, тем выше деловой риск);
- способность менеджмента реагировать на изменения в ценах факторов производства. Чрезвычайно важна в условиях инфляции (чем выше гибкость, тем ниже риск);
- структура затрат организации, ее операционный рычаг.

Финансовый риск – дополнительный риск для акционеров, вызванный использованием заемного капитала. Неопределенность получения ожидаемой акционерами прибыли, вытекающая из необходимости обслуживать долг.

Комбинированный левередж. Способы измерения степени использования комбинированного левереджа (degree of combined leverage):

1. $DCL = DOL * DFL;$

$DCL = (\text{Процент изменения EBIT} / \text{Процент изменения объема продаж}) * (\text{Процент изменения } D^{акц} / \text{Процент изменения EBIT}).$

2. $DCL = \text{Процент изменения } D^{акц} / \text{Процент изменения объема продаж}.$

Таким образом, **DCL** показывает эластичность дохода на одну акцию $D^{акц}$ к изменению объема продаж, в то время как **DOL** показывает эластичность **EBIT** к изменению объема продаж, а **DFL** эластичность $D^{акц}$ к изменению **EBIT** (см. табл. 10.7).

Таблица 10.7

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ДОХОДА

Показатель		
Объем продаж	DOL к изменению объема продаж	DCL к изменению EBIT
Себестоимость реализованной продукции		
Валовая прибыль		
Административные и торговые издержки		
Операционная прибыль (EBIT)		
Проценты по долгу	DFL к изменению объема продаж	
Прибыль до выплаты налогов (EBIT)		
Налоги		
Чистая прибыль (NI)		
Количество акций в обращении		
EPS		

3. $DCL = \frac{N(\omega - S^{пер})}{N(\omega - S^{пер}) - S^{пост}},$

где

N – физический объем реализации;

ω – цена реализации единицы продукции;

$S^{пер}$ – переменные издержки на единицу продукции;

$S^{пост}$ – постоянные издержки;

I – выплаченные проценты по долгу.

10.4. Анализ цены и структуры капитала

Каждый хозяйствующий субъект для ведения своей деятельности привлекает заемные средства (капитал) и собственные средства. Привлечение заемных средств связано с определенными затратами:

- необходимо выплачивать акционерам дивиденды на вложенный капитал;
- необходимо платить проценты за выданные кредитными учреждениями ссуды, кредиты.

Общая сумма средств, которую необходимо заплатить за использование привлеченных финансовых ресурсов, выраженная в процентах к общему объему привлеченных средств, называется ценой капитала (**ЦК**), выраженная соотношением:

$ЦК (\%) = \text{Плата за привлеченные средства, тыс. руб.} / \text{Общий объем привлеченных средств, тыс. руб.} * 100.$

Необходимо различать два, на первый взгляд, сходных понятия:

цена капитала предприятия – количественно выражается величиной относительных годовых расходов по обслуживанию задолженности перед собственниками и инвесторами;

цена предприятия выражается чаще всего, величиной собственного капитала – третий раздел пассива бухгалтерского баланса, т.е.:

- средства собственников и участников в виде уставного капитала;
- нераспределенная прибыль и фондов собственных средств.

Помимо собственных средств предприятия используют временно привлеченные средства:

- ссуды и займы кредитных организаций;
- средства инвесторов;
- временно привлеченные средства и др.;
- фонды собственных средств (резервный фонд и др.).

Знание цены капитала предприятия необходимо как для сравнительной оценки эффективности авансированных средств в его деятельность, так и для осуществления собственной инвестиционной политики.

Структура всего капитала выражается в процентах каждой его составляющей к общей величине капитала организации: собственного, заемного и привлеченного. Существует три реальных источника формирования капитала:

- собственный капитал (*СК*);
- заемный капитал (*ЗК*);
- отложенная прибыль.

Информация о величине собственных источников средств (*СК*) представлена в разделе III бухгалтерского баланса:

- прибыль;
- уставный капитал;
- резервный капитал;
- фонд накопления;
- целевое финансирование и др.

Информация о величине заемных источников средств (*ЗК*) имеется в разделах IV и V бухгалтерского баланса:

- долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы;
- кредиторская задолженность;
- задолженность участникам по выплате доходов;
- инвестиционные вклады работников предприятия;
- облигационные займы и др.

10.5. Анализ кредитоспособности заемщика

Кредитоспособность – это финансовые возможности коммерческих организаций своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим долгосрочным и краткосрочным обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения заемных средств (кредитов и займов).

Заемные средства – краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы – предоставляются организациям на возвратной основе, которые они должны выплатить в определенный срок и в полном объеме с процентами за использование полученных в кредит средств.

Раскрывая интересы банка-кредитора в оценке кредитоспособности заемщика, следует охарактеризовать целесообразность и последовательность его действий в отношении его будущего клиента.

Первый этап. Устанавливаются предварительные контакты с клиентом по двум направлениям:

- либо специалисты банка проводят работу по маркетингу и рекламе с целью привлечения клиентов для получения кредита;
- либо клиент сам обращается в банк, располагая определенными данными о его репутации и приемлемых условиях кредитования.

Второй этап. Оценивается содержание кредитной заявки клиента по данным проведенного комплексного экономического анализа кредитоспособности заемщика для расчета выполнения им своих финансовых обязательств. Кредитодателей интересуют такие вопросы:

- ликвидность активов заемщика;
- финансовая устойчивость и его платежеспособность в предстоящей перспективе;
- деловая этика потенциального клиента – не откажется ли он от выполнения обязательств по кредиту;
- эффективность предпринимаемых мер банком по оценке кредитных заявок, обеспечивающих снижение риска по кредиту;
- установление банком ставки доходности по предоставляемому кредиту для:
 - покрытия стоимости капитала, выданного в качестве кредита;
 - возмещения прямых затрат и накладных расходов;
 - компенсации риска по кредиту в случае невыполнения клиентом условий кредитного соглашения;
 - получения чистой прибыли от этой операции.

Третий этап. Обосновывается система количественных и качественных показателей оценки бизнес-риска и финансового риска как кредитодателем, так и кредитозаемщиком. Не всегда на практике выделяются специфические показатели отдельно для кредитодателя и кредитозаемщика; это приводит к повышению риска невозвращения кредита, растут убытки кредиторов, а банк, чтобы их покрыть, увеличивает процентные ставки за кредит.

Показатели оценки банком бизнес-риска:

- показатели оценки внешней среды функционирования заемщика;
- показатели качества управления;
- показатели взаимоотношения с клиентом (исследование его кредитной истории);
- показатели оценки кредитной заявки (назначение кредита; сумма кредита; порядок его выдачи; залоговое обеспечение и др.).

В качестве залога принимаются:

- ценные бумаги Сбербанка России и государственные ценные бумаги РФ;
- акции корпоративных эмитентов в пределах установленных на них лимитов риска;
- поручительство Министерства финансов; органов исполнительной власти; субъектов РФ и др. платежеспособных организаций;
- передаваемые в залог объекты недвижимости, права аренды недвижимости (в том числе земли), права по инвестиционным контрактам;
- средства на депозитных счетах организации-заемщика и др.

Для получения кредита организация-заемщик представляет следующие документы:

- заявление в произвольной форме о предоставлении кредита;
- документы, подтверждающие правоспособность заемщика;
- документы с технико-экономическим обоснованием целесообразности получения кредита в банке и направлений его использования;
- годовой отчет за последний финансовый год с отметкой ГНИ (все формы отчетности) и др.

Оценив бизнес-риск, связанный с клиентом, получив достаточно полное представление о внешней среде его функционирования, об управлении и конкурентоспособности, а также о содержании кредитной заявки,

переходят к четвертому этапу – к финансовому анализу и оценке результативности деятельности хозяйствующего субъекта – заемщика по трем группам показателей:

- коэффициент ликвидности;
- коэффициент оборачиваемости и рентабельности;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств.

Первая группа показателей коэффициенты ликвидности рассчитываются по следующим формулам с использованием данных бухгалтерского баланса:

$$K_1 = \text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{ДС + КФВ}{КО}; (K_1 = 0,15 - 0,2);$$

$$K_2 = \text{Коэффициент критической ликвидности} = \frac{ДС + КФВ + ДС}{КО}; (K_2 = 0,2 - 1,0);$$

$$K_3 = \text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{ОА}{КО}; (K_3 = 1,0 - 2,0),$$

Где

КФВ – краткосрочные финансовые вложения.

КО – краткосрочные обязательства (по балансу).

Вторая группа показателей – коэффициенты оборачиваемости (**К_о**) и рентабельности (**ρ**), рассчитываются по соответствующим формулам, в зависимости от предмета оборачиваемости, например, готовой продукции (**ГП**); незавершенного производства (**НЗП**); запасов (**З**); денежных средств (**ДС**); оборотных активов (**ОА**); собственного капитала (**СК**), заемного капитала и т. п. Формула расчета оборачиваемости по данным бухгалтерского баланса (ф. №1) и формы №2 «Отчета о прибылях и убытках».

$$\text{Оборачиваемость оборотных активов} = \frac{N}{ОА};$$

$$\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности} = \frac{N}{ДЗ};$$

$$\text{Оборачиваемость краткосрочных финансовых вложений} = \frac{N}{КФВ};$$

$$\text{Оборачиваемость активов} = \frac{N}{А};$$

$$\text{Оборачиваемость собственного капитала} = \frac{N}{СК};$$

$$\text{Оборачиваемость заемного капитала} = \frac{N}{ЗК}$$

и д.р.

Иначе определяется только оборачиваемость запасов и кредиторской задолженности по формулам:

$$\text{Оборачиваемость запасов} = \frac{S_{\text{произв.}} (ф.№2)}{З (ф.№1)};$$

$$\text{Оборачиваемость кредиторской задолженности} = \frac{S_{\text{произв.}} (ф.№2)}{КЗ (ф.№1)};$$

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств или коэффициент покрытия собственными средствами заемных =

$$= \frac{S_{\text{произв.}} (ф.№2)}{КЗ (ф.№1)} \geq 1,0;$$

Коэффициент рентабельности продаж (ρ_n)=

$$= \frac{P (ф.№2)}{N (ф.№1)} = 0,15.$$

Согласно регламенту Сбербанка РФ из всех перечисленных показателей пять являются базовыми, определяющими в совокупности кредитоспособность заемщика (коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент соотношения собственного и заемного капитала, коэффициент рентабельности продаж). Установлены категории оценки кредитоспособности заемщика (первая, вторая и третья) с указанием предельного нормативного значения избранных пяти показателей по каждой категории (см. табл. 10.8).

Таблица 10.8

КАТЕГОРИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Коэффициенты	Коэффициент значимости показателей	Категория	Категория	Категория
А	Б	1	2	3
Коэффициент абсолютной ликвидности, (К1)	0,11	0,2 и выше	0,15-0,2	менее 0,15
Коэффициент критической ликвидности, (К2)	0,05	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
Коэффициент текущей ликвидности, (К3)	0,42	2,0 и выше	1,0-2,0	менее 1,0
Коэффициент соотношения СК и ЗК, (К4)	0,21	1,0	0,7-1,0	менее 0,7
Коэффициент рентабельности продаж, (К5)	0,21	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельные

Сбербанк РФ установил коэффициенты значимости каждого показателя, избранного для оценки кредитоспособности (см. табл. 10.9, гр. Б):

- сумма баллов находится в пределах 1 – 1,05, то заемщик может быть отнесен к первому классу;
 - сумма баллов находится в пределах 1 – 0,5, то заемщик может быть отнесен к первому классу;
 - сумма баллов находится в пределах $1 \leq \text{сумма баллов} \leq 2,42$, то заемщик может быть отнесен ко второму классу;
 - сумма баллов равна или больше 2,42 – к третьему классу.
- В графе 3 табл. 10.9 рассчитана сумма баллов по каждому показателю в отдельности (см. гр. 3), а также

общая сумма баллов для присвоения заемщику класса кредитоспособности:

- сумма баллов находится в пределах 1 – 1,05%, то заемщик относится к первому классу;
- сумма баллов больше 1, но меньше 2,42, – ко второму;
- сумма баллов равна или больше 2,42, – к третьему.

Выполненные расчеты свидетельствуют о низком уровне кредитоспособности в организации.

Таблица 10.9

РАСЧЕТ СУММЫ БАЛЛОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ КЛАССА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА ОАО «ПРОГРЕСС»

Достаточное (предельное) значение показателя кредитоспособности	Предельные значения показателей оценки некредитоспособности	Значение показателя за отчетный год (категория)	Категория кредитоспособности с учетом коэффициента значимости	Сумма баллов
А	Б	1	2	3
$K_1=0,2$	Менее 0,15	0,108 (3)	$3*0,11$	0,33
$K_2=0,8$	Менее 0,5	0,270 (3)	$3*0,5$	0,15
$K_3=2,0$	Менее 1,0	0,580 (3)	$3*0,42$	0,126
$K_4=1,0$	Менее 0,7	0,450 (3)	$3*0,21$	0,63
$K_5=0,15$ и выше	нерентабельные	0,031 (3)	$3*0,2$	0,63
ИТОГО	х	х	х	3,0

11. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

11.1 Задачи анализа финансового состояния и источники информации

Финансовое состояние организации и ее производственная деятельность тесно взаимосвязаны. Если успешно выполняются задания бизнес-плана по объему и ассортименту продукции, обеспечивается надлежащее качество продукции, снижается ее себестоимость, то все это позволяет успешно выполнять плановые задания по объему реализации продукции и прибыли.

Чем больше организация получит выручки от реализации и прибыли, тем устойчивее будет ее финансовое состояние (положение), так как организация сможет временно погасить задолженность перед бюджетом, банком, поставщиками, другими кредиторами и осуществить другие затраты, предусмотренные финансовым планом.

С другой стороны, финансовое состояние влияет на производственную деятельность организации. Если последняя не имеет денежных средств в достаточном размере, что обычно вызывается невыполнением плана по реализации и прибыли, то затрудняется обеспечение организации сырьем, материалами, полуфабрикатами, топливом, так как отсутствуют средства для оплаты расчетных документов поставщиков за эти товарно-материальные ценности. Это может привести к перебоям в ходе процесса производства.

Анализ финансового состояния должен установить, как обеспечена организация финансовыми ресурсами, как используются эти ресурсы, а также выявить резервы улучшения их использования.

При внешнем анализе, проводимом вышестоящей организацией, налоговыми органами, банками, поставщиками, покупателями и другими организациями,

по существу, единственным источником информации для анализа является отчетность, и прежде всего, бухгалтерский баланс и приложение к нему.

Бухгалтерский баланс – это способ группировки и отражения хозяйственных средств (имущества) организации и источников их формирования в денежном (стоимостном) выражении по состоянию на 1-е число каждого месяца. (В настоящее время предусматривается ежеквартальное представление баланса).

Баланс имеет вид двусторонней таблицы, левая часть которой носит название «актив», а правая «пассив». В активе показывается состав и размещение средств (имущества) организации, а в пассиве – источники формирования этих средств (имущества).

Отдельные показатели, т.е. строки актива и пассива, называются статьями баланса. Статьи баланса сгруппированы в разделы.

Характерной чертой баланса является равенство итогов актива и пассива. Это равенство обусловлено тем, что сумма всех хозяйственных средств (имущества) обязательно равняется сумме источников их формирования. Итог баланса принято называть валютой баланса.

Баланс заполняется по данным Главной книги или оборотной ведомости по синтетическим счетам. При составлении баланса дебетовые остатки (сальдо) активных счетов переносятся в актив баланса, а кредитовые остатки пассивных счетов – в пассив баланса. Счета, не имеющие сальдо (закрывающиеся в конце месяца) в формировании баланса не участвуют. В активе баланса статьи расположены в порядке возрастания ликвидности (реализуемости) имущества организации, а в пассиве – по степени увеличения срочности платежей по обязательствам организации.

При составлении баланса и других форм отчетности все организации обязаны строго соблюдать установленные принципы (правила) оценки имущества (активов) и обязательств (пассивов) для их отражения в бухгалтерском учете и отчетности.

Основой этих принципов (правил) является требование оценивать все хозяйственные средства (имущество) организации, приобретенные за плату, по фактической себестоимости их приобретения, т.е. включая все фактически произведенные расходы на их покупку. Имущество, полученное безвозмездно, оценивается по рыночной стоимости, имеющей место на дату оприходования этого имущества. Имущество, изготовленное в данной организации, оценивается по фактической себестоимости его производства, следовательно, во всех случаях хозяйственные средства (имущество) оцениваются по фактической себестоимости их приобретения или производства.

Обязательства, т.е. пассивы организации, показываются в балансе в суммах, вытекающих из данных текущего бухгалтерского учета, которые организация признает правильными после проверки расчетов с дебиторами и кредиторами.

В первом разделе актива баланса «Внеоборотные активы» отражаются основные средства организации, вложения в нематериальные активы, т.е. патенты, лицензии, программные продукты и др., финансовые вложения долгосрочного характера в ценные бумаги (акции, облигации и др.), а также доходные вложения в материальные ценности.

Второй раздел актива баланса, «Оборотные активы» содержит информацию о запасах сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива,

заделах незавершенного производства, запасах готовой продукции, о сумме налога на добавленную стоимость, относящейся к приобретенным ценностям, о дебиторской задолженности покупателей, заказчиков и другим дебиторам, и финансовых вложениях краткосрочного характера в ценные бумаги, а также о денежных средствах организации, находящихся в ее кассе, на расчетных и других счетах в банках, а также о прочих денежных средствах.

Рассмотрим пассив баланса. В первом его разделе «Капитал и резервы» имеется информация о величине уставного капитала организации, который представляет собой важнейший источник формирования основных и оборотных средств, о добавочном капитале, о резервном капитале, а также о сумме нераспределенной прибыли и непокрытого убытка организации (прошлых лет и отчетного года). Во втором разделе пассива баланса «Долгосрочные обязательства» приводятся суммы задолженности перед банком и другими организациями по погашению полученных от них долгосрочных кредитов и займов, имеющих срок более одного года.

Третий раздел пассива баланса носит название «Краткосрочные обязательства». Здесь приводится информация о задолженности банкам и другим организациям по погашению полученных от них краткосрочных кредитов и займов сроком менее одного года. В этом же разделе показана кредиторская задолженность данной организации по платежам в бюджет, поставщикам, персоналу организации по заработной плате, а также задолженность другим кредиторам. Здесь же отражены доходы будущих периодов (например, поступившая заранее от арендатора арендная плата за пользование основными средствами), а также резервы предстоящих расходов и платежей (например, резерв по предстоящему ремонту основных средств, резерв по оплате предстоящих отпусков).

Приложение к балансу содержит детализацию и расшифровку отдельных статей баланса.

Кроме баланса и приложения к нему, при анализе используют также и другие отчетные формы:

№ 2 «Отчет о прибылях и убытках»;

№ 3 «Отчет об изменениях капитала»;

№ 4 «Отчет о движении денежных средств».

На основе информации, содержащейся в бухгалтерском балансе и в приложениях к нему, можно дать предварительную оценку финансового состояния организации; эта оценка заключается в установлении признаков наличия или отсутствия финансовых затруднений. О наличии финансовых затруднений свидетельствует просроченная кредиторская задолженность по платежам в бюджет, поставщикам, банку и другим организациям по погашению полученных кредитов и займов, персоналу по заработной плате, а также другим кредиторам. Если организация имеет просроченную кредиторскую задолженность и это сочетается с отсутствием у организации свободных денежных средств (главным образом на расчетных и других счетах в банках), то это означает наличие финансовых затруднений.

Финансовые затруднения вызываются непосредственно следующими причинами:

- 1) недостаток собственных оборотных средств;
- 2) отвлечение оборотных средств в сверхплановые запасы материальных оборотных активов;
- 3) неплатежи покупателей, заказчиков и других дебиторов, т.е. просроченная дебиторская задолженность. (Просроченной считается такая дебиторская задолженность, по

которой истек трехмесячный срок со дня наступления момента ее оплаты).

При внутреннем анализе, осуществляемом непосредственно данной организацией, кроме форм отчетности и пояснительной записки к годовому отчету, используются и другие источники информации: плановые и нормативные данные, учетные регистры (журналы-ордера, ведомости, машинограммы и др.), бухгалтерские документы, а также другие данные (переписка предприятия, протоколы различных совещаний, акты ревизий и проверок, аудиторские заключения и др.).

Анализ следует проводить, как правило, на основании данных за ряд лет. Поэтому следует принимать во внимание, как трансформировались формы и содержание различных видов отчетов. Без учета этого невозможно адекватно оценить динамику финансового состояния организации, а следовательно, и тенденции развития в будущем.

В соответствии с российским законодательством организации составляют годовой бухгалтерский отчет и квартальные отчеты. Чем больше организация связана с рынком ценных бумаг, тем больший объем финансовой информации она раскрывает для внешних пользователей.

Рассмотрим основные качественные характеристики финансовой отчетности.

1. Уместность. Она влияет на экономические решения пользователей отчетности, помогая оценить настоящие, прошлые и будущие события.
2. Достоверность предполагает, что в учетной информации отсутствуют существенные ошибки и искажения. При этом основными признаками достоверности являются: правдивое представление информации, приоритет содержания над формой, осмотрительность, полнота.
3. Сопоставимость. Информация в отчетности должна быть представлена в сопоставимом виде по методологии, единой как для данного хозяйствующего субъекта на протяжении всей истории его существования, так и для других хозяйствующих субъектов.
4. Понятность предполагает доступность информации для понимания пользователями, которые имеют достаточные знания в экономике и бухгалтерском учете.
5. Нейтральность означает, что в отчетных данных не следует делать акцент на удовлетворении интересов какой-либо группы пользователей в ущерб другой.
6. Существенность. В отчетность должна быть включена существенная информация, в случае отсутствия или неправильной оценки которой решение пользователя информации может измениться.

Рассмотрим важнейшие показатели, характеризующие финансовое состояние организации.

Общая сумма капитала – это стоимость средств организации. Определяется она как разность между валютой (итогом) баланса и величиной расходов будущих периодов. Иначе эта сумма называется валютой баланса нетто.

Недвижимое имущество – это активы организации, предназначенные для долгосрочного использования (свыше одного года). Эти активы по-другому называются внеоборотными активами. Отражаются они в первом разделе актива баланса и включают в себя основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения.

Оборотные (текущие, мобильные) активы – это средства, предназначенные для краткосрочного использования (менее одного года). Они показываются во втором разделе актива баланса. Иначе они называются оборотными средствами или оборотным капиталом.

Реальные активы – это сумма основных средств, производственных запасов (материальных ресурсов), незавершенного производства. Реальные активы отражают производственную мощность организации.

Ликвидные активы (легкорезализуемые активы) – это такие оборотные (текущие, мобильные) активы, которые можно быстро трансформировать в денежные средства. Величина ликвидных активов равняется оборотным активам за вычетом запасов товарно-материальных ценностей. Ликвидные активы показываются во втором разделе актива баланса. К ним относятся денежные средства, краткосрочные ценные бумаги, а также краткосрочная дебиторская задолженность (сроком не более одного года), если дебиторы имеют устойчивое финансовое состояние.

Материально-производственные запасы (материальные оборотные активы, запасы товарно-материальных ценностей) по степени их ликвидности (реализуемости) занимают промежуточное положение между легкорезализуемыми активами и недвижимым имуществом. Эти запасы показываются во втором разделе актива баланса. К ним относятся запасы материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров.

Собственный капитал характеризует стоимость имущества, принадлежащего собственникам организации (акционерам). Собственный капитал определяется как разность между валютой (итогом) баланса и обязательствами организации.

Долгосрочные обязательства – это по существу разновидность кредиторской задолженности, имеющей срок погашения более одного года. Сюда относятся долгосрочные кредиты и займы.

Краткосрочные обязательства – это кредиторская задолженность со сроком погашения не более одного года. Сюда входят задолженность бюджету, поставщикам, другим кредиторам, краткосрочные кредиты и займы, авансы полученные.

Чистые активы – по существу то же, что и собственный капитал, т.е. разность между стоимостью активов (имущества), т.е. валютой баланса и стоимостью обязательств организации.

Чистые ликвидные активы представляют собой ликвидные активы за вычетом краткосрочных обязательств (пассивов).

Собственные текущие (оборотные) активы равны сумме текущих (оборотных) активов за вычетом краткосрочных обязательств (пассивов).

Все эти показатели, отражающие финансовое состояние организации, содержатся в бухгалтерском балансе либо определяются на основе его данных.

11.2. Виды, методы анализа финансового состояния и последовательность его проведения

Анализ финансового состояния может быть внешним либо внутренним. Внешний анализ основывается на использовании официальной бухгалтерской и статистической отчетности. Внешними пользователями этой информации являются вышестоящая организация, налоговые органы, банки, поставщики и другие кредиторы, покупатели, аудиторские и консалтинговые фирмы, пресса, профсоюзы и др. Целью внешнего анализа является оценка платежеспособности организации. Внутренний анализ базируется на использовании значительно большего количества источников информа-

ции, названных в предыдущем параграфе данной части статьи. Информация, используемая при внутреннем анализе, носит конфиденциальный характер. Целью внутреннего анализа является выявление резервов укрепления финансового состояния организации. Потребителями результатов внешнего анализа являются руководство организации, финансовые менеджеры, антикризисные управляющие.

Информационные потребности различных групп пользователей финансовой отчетности можно видеть из табл. 11.1.

Таблица 11.1

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Группа пользователей	Основные показатели, рассчитываемые по данным финансовой отчетности
Менеджеры организации	Платежеспособность, ликвидность, автономия, оборачиваемость, маневренность, рентабельность, фондоотдача
Акционеры организации	Платежеспособность, ликвидность, автономия, оборачиваемость, маневренность, рентабельность
Кредиторы организации	Платежеспособность, ликвидность, автономия, оборачиваемость внеоборотных активов, маневренность, рентабельность
Инвесторы	Платежеспособность, ликвидность, автономия, рентабельность, фондоотдача, оценка производственного потенциала и т.д.
Налоговые органы	Платежеспособность, ликвидность, автономия, рентабельность
Арбитражный суд	Платежеспособность, сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженности, рентабельность, фондоотдача
Внешний и конкурсный управляющий	Платежеспособность, величина конкурсной массы, сумма обязательств, сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженности

В международной практике различают следующие виды анализа финансового состояния:

- 1) дескриптивный анализ носит описательный характер. Он представляет финансовую отчетность в различных разрезах и проводится, главным образом, внешними пользователями информации;
- 2) предикативный анализ носит прогностический характер. Он используется для определения будущих доходов и возможного финансового состояния организации. Примером может служить анализ финансового состояния направленный на восстановление платежеспособности организации, или анализ вероятности банкротства организации.
- 3) нормативный анализ. Этот вид анализа позволяет сравнивать фактические результаты деятельности организации с ожидаемыми результатами. Этот вид анализа применяется при внутреннем анализе и аудите.

Наряду с видами анализа принято выделять следующие методы анализа финансового состояния организации:

1. Горизонтальный анализ. При осуществлении горизонтального анализа определяются абсолютные изменения величин различных статей баланса по сравнению с параметрами баланса за предыдущий период.
2. Вертикальный анализ. В ходе вертикального анализа вычисляются удельные веса отдельных статей баланса в общем его итоге, то есть определяется структура активов и пассивов организации на определенную дату. Переход к относительным показателям позволяет проводить сравнительный анализ различных организаций и сглаживает негативное влияние инфляционных процессов.
3. Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за ряд лет (или других смежных отчетных периодов) для выявления тенденций, преобладающих

в динамике показателей. Эта тенденция распространяется и на будущие периоды. Таким образом тренд – это основная тенденция изменения (динамики) показателей организации, очищенная от случайных величин.

4. Коэффициентный анализ, или анализ относительных показателей (коэффициентов). Он заключается в изучении уровней и динамики относительных показателей финансового состояния, рассчитываемых как отношения величин балансовых статей или других абсолютных показателей, получаемых на основе данных отчетности или бухгалтерского учета. При анализе этих финансовых коэффициентов их фактические значения сравниваются с базисными величинами, а также изучается их динамика за отчетный период и ряд смежных отчетных периодов. При этом в качестве базисных величин используются следующие:
 - теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины относительных показателей, характеризующие оптимальные или практические значения с точки зрения устойчивости финансового состояния организации;
 - усредненные по временному ряду значения показателей данной организации, относящиеся к прошлым, благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам;
 - значения показателей рассчитанные по данным отчетности наиболее преуспевающего конкурента;
 - среднеотраслевые значения показателей.
5. Сравнительный анализ представляет собой анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям организации за предыдущие периоды и одновременно сравнение этих показателей с показателями других организаций.
6. Факторный анализ. Он применяется для выявления причин изменения абсолютных и относительных финансовых показателей, а также степени влияния различных причин на величину изменения данного показателя. Другими словами факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов на обобщающий показатель с помощью статистических приемов исследования. При этом факторный анализ может быть прямым (собственно анализ), то есть заключающимся в раздроблении обобщающего показателя на составные части, а также обратным (синтез), когда отдельные элементы объединяют в общий результирующий показатель.

Рассмотрев виды и методы анализа, перейдем к последовательности его проведения.

В процессе анализа финансового состояния организации можно выделить следующие основные этапы:

- 1) оценка достоверности информации;
- 2) чтение информации;
- 3) анализ информации.

Оценка достоверности информации

Данный этап имеет особенно большое значение при внешнем анализе финансового состояния организации. В этих условиях обоснованность решений, принимаемых по результатам проведенного анализа, в большой мере зависит от достоверности анализируемой информации, в первую очередь данных бухгалтерского баланса.

Достоверность информации зависит от уровня ведения бухгалтерского учета в организации и от постановки системы внутрихозяйственного контроля.

При осуществлении любых хозяйственных операций должны соблюдаться: их санкционирование, документальное подтверждение, обеспечение сохранности документации. Должен обязательно осуществляться контроль за состоянием и изменениями имущества организации.

Достоверность, реальность баланса и других форм отчетности зависит от соблюдения следующих условий:

- от тождественности показателей отчетности данным учетных регистров и документов, в первую очередь Главной книги и оборотной ведомости;
- от соответствия данных баланса и других форм отчетности результатам проведенной инвентаризации;
- от соответствия их принципам бухгалтерского учета и действующему законодательству.

Необходимо иметь в виду, что при проведении внешнего анализа не представляется возможным в полном объеме соблюсти выполнение этих условий.

Чтение информации

На этом этапе анализа создается первоначальное представление о деятельности организации, определяются тенденции изменений в составе активов и пассивов, выявляются взаимосвязи между отдельными показателями.

Здесь определяются соотношения между отдельными видами имущества организации и его источников, удельный вес соответствующих статей актива и пассива в общем итоге (валюте) баланса, исчисляются отклонения по удельным весам статей баланса по сравнению с предыдущими периодами.

Совокупная величина изменения итога баланса дробится на отдельные элементы. В результате этого делаются выводы о сущности изменений в составе активов, пассивов и их взаимосвязи. В частности, изменения во внеоборотных и оборотных активах изучаются в сопоставлении с изменениями в обязательствах организации.

Анализ информации

На этом этапе осуществляется исчисление и оценивается динамика коэффициентов, выражающих финансовое состояние организации. Здесь рассматривается соотношение собственных и заемных источников формирования активов с точки зрения финансовой устойчивости и кредитоспособности организации, дается заключение о платежеспособности и ликвидности организации, характеризуются тенденции изменения этих показателей и изучается влияние отдельных факторов, повлиявших на эти изменения. Подробно анализируют оборотные активы с точки зрения улучшения их использования и влияния на финансовое состояние организации. Рассматривается состояние расчетов, т.е. дебиторской и кредиторской задолженности, что оказывает очень значительное влияние на платежеспособность и ликвидность организации. Исследуются показатели оборачиваемости оборотных средств, выражающие эффективность их использования и влияющие на финансовое состояние организации. Завершается анализ подсчетом резервов укрепления финансового состояния, выявленных при его проведении, и путей мобилизации, т.е. использования этих резервов.

Важным моментом анализа финансового состояния является определение стадий неплатежеспособности организации и отнесение их к таковым. Различают три основные стадии неплатежеспособности организации:

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

Скрытая неплатежеспособность

Скрытая неплатежеспособность характеризуется снижением цены предприятия по причине неблагоприятных тенденций как внутри предприятия, так и вне его. Это проявляется в ухудшении сбыта продукции, затоваривании, менее эффективном использовании

основных фондов и, как следствие, в ухудшении позиций предприятия на рынке производителей.

С финансовой точки зрения, скрытая неплатежеспособность проявляется в снижении уровня рентабельности организации, в замедлении оборачиваемости оборотного капитала.

Эта стадия неплатежеспособности не затрагивает показателей ликвидности и финансовой устойчивости организации.

Скрытая стадия неплатежеспособности отражает такое положение, когда организация еще может сама справиться с неплатежеспособностью путем изменения цен на свою продукцию, маркетинговой политики, ужесточением контроля за производственными затратами и т.д.

Финансовая неустойчивость

Вторая стадия неплатежеспособности (стадия финансовой неустойчивости) характеризуется отсутствием у организации возможностей самостоятельно справиться с предполагаемой неплатежеспособностью. На этой стадии организация старается привлечь дополнительный капитал извне или реализовать свое имущество. На этом этапе возникают затруднения с наличием денежных средств, все больше проявляются признаки неплатежеспособности организации, находящие выражение в значительном изменении структуры баланса (резкое уменьшение денежных средств на счетах организации, увеличение дебиторской задолженности, рост заемных средств, уменьшение величины собственных оборотных средств организации).

Рассматриваемая стадия неплатежеспособности характеризуется резким ухудшением показателей финансовой устойчивости организации.

Эта стадия, охватывающая большое количество финансовых ситуаций, может быть разделена на следующие подвиды:

- кратковременная;
- временная;
- долговременная.

Кратковременная стадия неплатежеспособности – это такая ситуация, когда организация не в состоянии в нормативный срок погасить просроченную кредиторскую задолженность ввиду отсутствия денежных средств, однако имеет достаточно интенсивный приток прибыли, дающий возможность погашения этой задолженности в течение нормативного периода (с использованием также привлеченных средств).

Временная неплатежеспособность выражается в том, что организация не имеет достаточных средств для своевременного погашения кредиторской задолженности, однако за счет мобилизации части оборотных средств и привлечения заемных средств в состоянии рассчитаться с кредиторами.

Долговременная неплатежеспособность имеет место, когда организация может погасить свою кредиторскую задолженность только за счет мобилизации оборотных средств и внеоборотных активов. (Здесь под мобилизацией понимается реализация активов организации другим организациям).

Явное банкротство

Третья стадия – это стадия явного банкротства организации. Последняя не может своевременно погашать свою кредиторскую задолженность и банкротство становится юридически очевидным. Банкротство проявляется в ухудшении показателей ликвидности (плате-

жеспособности) организации – эти показатели выходят за рамки допустимых значений. В этих условиях имеет место несогласованность денежных потоков, ухудшение показателей финансовой устойчивости, рентабельности, оборачиваемости оборотных средств. Организация попадает в поле деятельности антикризисных органов, которые либо ликвидируют ее, либо подвергают реорганизации.

11.3. Анализ платежеспособности и ликвидности организации

Платежеспособность и ликвидность являются основными характеристиками финансового состояния организации. Следует разграничивать платежеспособность организации, т.е. ожидаемую способность в конечном итоге погасить задолженность и ликвидность организации, т.е. достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент. Однако на практике понятия платежеспособности и ликвидности, как правило, выступают в качестве синонимов.

Организация считается ликвидной, если она может погасить свою краткосрочную кредиторскую задолженность за счет реализации оборотных (текущих) активов. Основные же средства, если они не приобретаются с целью их последующей реализации, как правило не могут быть источниками погашения краткосрочной кредиторской задолженности организации. Поэтому основные средства не принимаются во внимание при исчислении показателей ликвидности.

Для характеристики ликвидности применяются различные показатели:

- 1) текущая ликвидность, которая определяется как соотношение, с одной стороны, денежных средств и дебиторской задолженности, и с другой стороны, кредиторской задолженности;
- 2) расчетная (операционная) ликвидность, которая означает соответствие между группами статей актива и пассива баланса по срокам их оборачиваемости при условии нормального функционирования организации, то есть без срочной реализации ее активов.
- 3) срочная ликвидность, определяемая как способность к погашению краткосрочной кредиторской задолженности в случае действительной ликвидации, когда активы организации реализуются в срочном порядке.

Организация может быть ликвидной в большей или меньшей степени, так как оборотные активы включают разнородные их виды, где имеются легкорезализуемые и труднореализуемые активы.

По степени ликвидности оборотные активы можно условно разделить на несколько групп (об этом будет подробно рассказано в дальнейшем).

В составе краткосрочных обязательств (пассивов) имеется задолженность разной степени срочности. Вследствие этого при оценке ликвидности следует сопоставлять определенные виды средств с источниками средств. Для этого источники, т.е. обязательства организации необходимо сгруппировать по степени их срочности, а средства (активы) – по степени их ликвидности, т.е. реализуемости. Так, наиболее срочные обязательства организации, срок погашения которых наступает в текущем месяце, нужно сопоставлять с величиной активов, имеющих наибольшую ликвидность, таких как денежные средства и быстрореализуемые краткосрочные ценные бумаги. Часть срочных обязательств, остающихся в этих условиях непокрытыми, должна быть сформирована за счет менее ликвидных активов, таких

как дебиторская задолженность организаций, имеющих устойчивое финансовое состояние, легко реализуемые материально-производственные запасы. Прочие краткосрочные пассивы (обязательства) следует сравнивать с такими активами, как прочая дебиторская задолженность, готовая продукция, запасы материальных ресурсов, имеющие среднюю степень ликвидности.

Платежеспособность организации или ее неплатежеспособность в значительной степени зависят от того, насколько будут соответствовать друг другу названные виды активов и пассивов. Организация может быть признана неплатежеспособной даже при достаточном превышении соответствующих видов активов над обязательствами, если капитал авансирован в значительной мере на формирование труднореализуемых активов.

В экономическом анализе применяется система финансовых коэффициентов, выражающих ликвидность организации:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности). Он исчисляется как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к краткосрочной кредиторской задолженности. Этот показатель дает представление о том, какая часть этой задолженности может быть погашена на дату составления баланса. Допустимыми считаются значения этого коэффициента в пределах 0,2 – 0,3.
2. Уточненный (промежуточный) коэффициент ликвидности. Он исчисляется как отношение денежных средств, быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг и дебиторской задолженности к краткосрочной кредиторской задолженности. Этот показатель отражает ту часть краткосрочных обязательств, которая может быть погашена не только за счет имеющихся денежных средств и ценных бумаг, но также и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги (т.е. за счет дебиторской задолженности). Рекомендуемым значением данного показателя является значение – 1:1. Следует иметь в виду, что обоснованность выводов по данному коэффициенту в значительной степени зависит от «качества» дебиторской задолженности, то есть от сроков ее возникновения и от финансового состояния дебиторов. Большой удельный вес сомнительной дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние организации.
3. Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент ликвидности или коэффициент покрытия) характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами. Это отношение фактической стоимости всех оборотных средств (активов) к краткосрочным обязательствам (пассивам). При исчислении данного показателя рекомендуется из общей суммы оборотных активов вычесть сумму налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, а также величину расходов будущих периодов. Одновременно краткосрочные обязательства (пассивы) следует уменьшить на суммы доходов будущих периодов, фондов потребления, а также резервов предстоящих расходов и платежей.

Этот показатель позволяет установить, в какой пропорции оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства (пассивы). Иными словами, на основе данного коэффициента устанавливается способность организации на момент отчетной даты покрыть оборотными средствами (активами) краткосрочную кредиторскую задолженность, то есть обеспечить защиту кредиторов от высокого риска неплатежей. Значение этого показателя должно составлять не менее двух. Принято считать, что если отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам меньше чем 2:1,

организация не в состоянии полностью и в срок погасить свои обязательства.

Если же оборотные (текущие) активы во много раз превышают краткосрочные обязательства, то это говорит о том, что данная организация имеет в своем распоряжении значительную сумму свободных ресурсов, формируемых из собственных источников.

Наряду с данными финансовыми коэффициентами применяется показатель, характеризующий обеспеченность организации собственными оборотными средствами. Он может быть определен одним из двух следующих способов:

I способ

Источники собственных средств – Внеоборотные активы (итог III раздела пассива баланса) (итог I раздела актива баланса) / Оборотные активы (итог II раздела актива баланса).

II способ

Оборотные активы – Краткосрочные обязательства (итог V раздела пассива баланса) (итог II раздела актива баланса) / Оборотные активы (итог II раздела актива баланса).

Этот коэффициент должен иметь значение не менее 0,1.

Законодательно утверждены критерии для признания структуры баланса организации неудовлетворенной, а самой организации неплатежеспособной. Если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее двух, а коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то структура баланса организации признается неудовлетворительной, а сама организация неплатежеспособной.

Если одно из этих условий выполняется, а другое – нет, то оценивается возможность восстановления платежеспособности организации. Для принятия решения о реальной возможности ее восстановления нужно, чтобы отношение рассчитанного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению, равному двум, было больше единицы. В этих условиях исчисляется коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, который свидетельствует о наличии реальной возможности у организации восстановить, либо утратить, свою платежеспособность в течение определенного периода времени. Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{K1ф + (6 * (K1ф - K1н))}{T / 2},$$

где

K1ф – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода;

K1н – фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

6 – период восстановления платежеспособности в месяцах;

T – отчетный период в месяцах.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше единицы (рассчитанный на период равный шести месяцам) говорит о на-

личии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность.

Этот же коэффициент, принимающий значение меньше единицы (рассчитанный на период, равный шести месяцам) свидетельствует о том, что у организации в ближайшее время нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности определяется по такой формуле:

$$\frac{K1\phi + (3 * (K1\phi - K1н))}{T/2},$$

где 3 – период утраты платежеспособности в месяцах.

Если коэффициент утраты платежеспособности, рассчитанный на период в три месяца, составляет больше единицы, то у анализируемой организации есть реальная возможность не утратить своей платежеспособности. Если же этот коэффициент, рассчитанный на тот же период, составляет меньше единицы, то у анализируемой организации есть реальная возможность утратить свою платежеспособность.

При наличии оснований для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а самой организации – неплатежеспособной, но в случае выявления реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность в установленные сроки принимается решение отложить на срок до шести месяцев признание структуры баланса неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной.

Ряд организаций оказываются неплатежеспособными по причине задолженности государства перед ними. Под задолженностью государства перед организациями понимаются не исполненные в срок обязательства полномочного органа государственной исполнительной власти РФ или субъекта Федерации по оплате заказа, размещенного в данной организации и являющегося обязательным для исполнителя. В этом случае проводится анализ зависимости установленной неплатежеспособности от задолженности государства перед данной организацией.

С целью более полного информационного обеспечения анализа следует дополнительно запросить у руководства организации справку о структуре государственной задолженности перед организацией, а также документы, подтверждающие наличие данной задолженности.

С учетом данных о задолженности государства перед организацией осуществляется расчет коэффициента текущей ликвидности исходя из предположения своевременного погашения государственной задолженности перед данной организацией. При исчислении этого коэффициента суммарный объем кредиторской задолженности организации корректируется на величину, равную платежам по обслуживанию задолженности государства перед организацией, а сумма государственной задолженности вычитается из суммарной дебиторской и кредиторской задолженности организации. Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед организацией рассчитывается исходя из объемов задолженности и ее продолжительности по каждому виду обязательств, при этом задолженность дисконтируется по ставке Центрального банка на момент возникновения этой задолженности.

Если значение коэффициента текущей ликвидности, рассчитанного с учетом описанных моментов, равно или превышает два, то неплатежеспособность организации считается непосредственно связанной с задолженностью государства перед ней.

Следовательно, основное назначение установленной системы критериев – обеспечить возможность осуществить первоначальную оценку платежеспособности организации с целью определения необходимости принятия мер по выведению организации из критического состояния.

Важным показателем, характеризующим платежеспособность и ликвидность организации, является собственный оборотный капитал, который определяется как разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами. Организация имеет собственный оборотный капитал до тех пор, пока оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Этот показатель также называют чистыми текущими активами.

В большинстве случаев основной причиной изменения величины собственного оборотного капитала является полученная организацией прибыль (или убыток). Если у организации имеют место значительные материально-производственные запасы, растет дебиторская задолженность, то прибыль становится источником формирования этих активов. Поэтому величина полученной прибыли, как правило, значительно больше, чем размер увеличения денежных средств, поскольку прибыль как бы связывается в составе возросших материально-производственных запасов и увеличившейся дебиторской задолженности. Остальная же часть прибыли присоединяется к денежным средствам.

Итак, рост собственного оборотного капитала, вызванный опережением увеличения оборотных активов по сравнению с краткосрочными обязательствами, обычно сопровождается оттоком денежных средств. Уменьшение же собственного оборотного капитала, наблюдаемое, если рост оборотных активов отстает от увеличения краткосрочных обязательств, как правило, обуславливается получением кредитов и займов.

На сумму собственного оборотного капитала могут повлиять также изменения в учетной политике организации.

Следовательно, изменения собственного оборотного капитала необходимо оценивать главным образом с точки зрения состояния денежных средств: увеличение собственного оборотного капитала вызывает отток денежных средств, а уменьшение – их приток.

Собственный оборотный капитал должен без затруднений трансформироваться в денежные средства. Если же в оборотных активах велик удельный вес труднореализуемых их видов, это может снижать платежеспособность организации.

Решения, принимаемые в соответствии с рассмотренной системой критериев о признании организаций неплатежеспособными, служат основанием для подготовки предложений о финансовой поддержке неплатежеспособных организаций, их реорганизации или ликвидации.

Кроме этого, при неспособности организации погасить свои краткосрочные обязательства кредиторы могут обратиться в арбитраж с заявлением о признании организации-дебитора несостоятельной (банкротом). Необходимым условием для этого является невыполнение должником своих обязательств по истечении трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Общая сумма задолженности должна быть не менее 500 МРОТ.

Следовательно, банкротство, как определенное состояние неплатежеспособности, устанавливается в судебном порядке. Его можно подразделить на два основных вида:

- 1) простое банкротство применяется к должнику, виновному в легкомыслии, непоследовательности и плохом ведении дел (спекулятивные операции, азартные игры, чрезмерные бытовые потребности, беспорядочное выписывание векселей, недостатки в ведении бухгалтерского учета и т.д.);
- 2) злостное банкротство обуславливается совершением противоправных действий с целью введения в заблуждение кредиторов (сокрытие документов и определенной части пассивов организации, а также сознательное завышение источников формирования имущества организации).

Кроме рассмотренных признаков, дающих возможность отнести данную организацию к числу неплатежеспособных, существуют также критерии, позволяющие прогнозировать вероятность потенциального банкротства организации. К этим критериям относятся следующие:

- неудовлетворительная структура оборотных активов; тенденция к росту доли труднореализуемых активов (материально-производственных запасов, имеющих медленную оборачиваемость, сомнительной дебиторской задолженности) может привести к неплатежеспособности организации;
- замедление оборачиваемости оборотных средств по причине накопления чрезмерных запасов и наличия просроченной задолженности покупателей и заказчиков;
- преобладание в обязательствах организации дорогостоящих кредитов и займов;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и рост ее удельного веса в составе обязательств организации;
- значительные суммы дебиторской задолженности, списываемые на убытки;
- тенденция преимущественного увеличения самых срочных обязательств по отношению к росту наиболее ликвидных активов;
- уменьшение коэффициентов ликвидности;
- формирование внеоборотных активов за счет краткосрочных источников средств, и др.

При анализе необходимо своевременно выявлять и устранять названные негативные тенденции в деятельности организации.

Необходимо иметь в виду, что текущую платежеспособность организации можно выявить по данным баланса только один раз в месяц или квартал. Однако организация осуществляет расчеты с кредиторами ежедневно. Поэтому для оперативного анализа текущей платежеспособности, для ежедневного контроля за поступлением средств от реализации продукции (работ, услуг), от погашения другой дебиторской задолженности и за другими поступлениями денежных средств, а также для контроля за выполнением платежных обязательств перед поставщиками и другими кредиторами необходимо составлять платежный календарь, в котором, с одной стороны, показываются имеющиеся в наличии денежные средства, ожидаемые поступления денежных средств, то есть дебиторская задолженность и с другой стороны отражаются платежные обязательства на этот же период. Оперативный платежный календарь составляется на основе данных об отгрузке и реализации продукции, о приобретенных средствах производства, документов о расчетах по заработной плате, на выдачу авансов работникам, выписок из банковских счетов и др.

Для оценки же перспектив платежеспособности организации рассчитываются показатели ликвидности.

Рассмотрим особенности формирования и анализа показателей ликвидности в условиях работы западных компаний.

Термин ликвидность (liquidity) данного предприятия в краткосрочном периоде характеризуется возможностью покрыть краткосрочные обязательства этого предприятия.

Ликвидность означает, что предприятие может трансформировать активы (assets) в наличные денежные средства либо получить такие средства (cash).

Различают несколько степеней ликвидности. Недостаточная ликвидность означает, что предприятие не может использовать скидки и выгодные коммерческие возможности. В этом случае недостаточная ликвидность характеризуется отсутствием свободы выбора, что сужает поле действий руководства предприятия. Еще больший недостаток ликвидности означает, что предприятие не в состоянии погасить свои текущие обязательства. Такое положение может вызвать реализацию внеоборотных активов и даже привести к банкротству компании.

Собственники в случае недостаточной ликвидности могут недополучить прибыль и даже потерять частично или полностью вложенный капитал. Если собственники несут неограниченную ответственность, их потери и убытки могут превысить первоначальные вложения капитала.

Для кредиторов предприятия недостаточная его ликвидность приводит к задержке в уплате процентов и основной суммы долга по предоставленному им кредиту либо даже потере ссуженных средств.

Ликвидность компании может также повлиять на ее отношения с поставщиками. Это может проявиться в неспособности данного предприятия выполнить условия контрактов и повлечь за собой потерю связей с поставщиками.

Все сказанное обуславливает роль показателей ликвидности в оценке деятельности предприятий. В том случае, если последнее не в состоянии погасить свои текущие обязательства по мере наступления сроков их оплаты, само существование этого предприятия находится под угрозой и вследствие этого другие показатели его деятельности имеют второстепенное значение.

Рассмотрим важнейшие показатели ликвидности, используемые в практике работы западных компаний.

Коэффициент покрытия. Он характеризует степень покрытия текущих пассивов текущими активами и определяется по формуле:

Текущие активы (current assets) / Текущие пассивы (current liabilities).

Превышение текущих активов над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые могут быть у предприятия, и, кроме того, свидетельствует о том, что пассивы (т.е. краткосрочные обязательства) могут быть оплачены за счет активов.

Удельный вес денежных средств и денежных эквивалентов (cash equivalents) в общей сумме текущих активов. Этот коэффициент характеризует степень ликвидности рассматриваемого вида этих активов. Снижение этого показателя свидетельствует о возможной утрате части стоимости в случае ликвидации предприятия.

Коэффициент строгой (быстрой) ликвидности определяется по формуле:

Денежные средства (cash) + Денежные эквиваленты (cash equivalents) + Дебиторская задолженность (accounts receivable) / Сумма текущих пассивов (Total current liabilities).

Он характеризует способность предприятия к погашению своих краткосрочных обязательств в случае действительной ликвидации. Здесь активы продаются в срочном порядке и, как правило, по пониженным ценам. Тенденция к уменьшению этого показателя говорит о снижении способности компании к погашению

краткосрочных обязательств в случае действительной ликвидации.

Оборачиваемость запасов. Этот показатель дает возможность установить, сколько раз в среднем продаются запасы предприятия за данный период (как правило, за год). Он рассчитывается по формуле:

Себестоимость реализованной продукции (cost of goods sold) / Средняя стоимость запасов за данный период (Average cost of inventory).

Рост этого показателя представляет собой положительное явление, так как свидетельствует о повышении эффективности использования оборотного капитала.

Оборачиваемость средств в расчетах, т.е. дебиторской задолженности. Этот показатель определяется по следующей формуле:

Чистая выручка от реализации (cost profit) / Средняя сумма дебиторской задолженности (average accounts receivable).

Этот коэффициент показывает, сколько раз в течение данного периода оборачиваются средства, обслуживающие сферу расчетов, т.е. дебиторская задолженность. Увеличение этого показателя говорит о повышении ликвидности, поскольку чем быстрее оборачивается дебиторская задолженность, тем быстрее трансформируется она в денежные средства – наиболее ликвидную часть оборотного капитала.

Продолжительность оборота запасов, выраженная в днях. Данный показатель выражает количество дней, за которое запасы предметов труда превращаются в готовую продукцию. Исчисляется данный показатель по формуле:

Конечные запасы (total inventories) * 360 / Себестоимость реализованной продукции (cost of goods sold).

Оборачиваемость средств в расчетах, т.е. дебиторской задолженности, выраженная в днях. Этот показатель выражает количество дней, за которое дебиторы оплатят приобретенные в кредит товары или услуги. Чем меньше этот показатель, тем быстрее дебиторская задолженность трансформируется в денежные средства. Это приводит к повышению ликвидности оборотного капитала компании.

Рабочий капитал. Он определяется как разность между текущими активами (current assets) и текущими пассивами (current liabilities). Данный показатель ликвидности находит широкое применение в анализе и оценке деятельности западных компаний. Это не только совокупность ликвидных активов, которые обеспечивают страховой запас для кредиторов. Объем чистого рабочего капитала важен также и потому, что он представляет собой ликвидные резервы, которыми покрываются издержки, являющиеся результатом непредвиденных обстоятельств и неопределенности относительно способности предприятия сбалансировать выплаты и поступления денежных средств. Увеличение этого показателя, как правило, свидетельствует о росте текущих активов данного предприятия.

Отношение денежных средств к краткосрочной кредиторской задолженности. Этот показатель определяется как отношение:

Денежные средства (cash) / Краткосрочная кредиторская задолженность (short-term accounts payable).

Он характеризует удельный вес наиболее ликвидных оборотных активов – денежных средств – в составе привлеченных пассивов. Увеличение этого показателя, несомненно, говорит о росте ликвидности компании.

На основе анализа делаются выводы и рекомендации по повышению краткосрочной ликвидности компании. Как правило, важнейшими из них являются следующие:

- направление дополнительных денежных средств на разработку инноваций и расширение производственной линии для завоевания новых сегментов рынка;
- уменьшение периода оборачиваемости дебиторской задолженности, т.е. более эффективное использование средств в расчетах за счет совершенствования контроля и управления дебиторской задолженностью.

Повышение конкурентоспособности компании за счет увеличения темпов роста реализации продукции и увеличения доли на рынке для борьбы с растущим давлением конкурентов, а также для привлечения дополнительных инвестиций.

11.4. Анализ финансовой и рыночной устойчивости организации

Финансовая устойчивость организации определяется уровнем ее финансовой независимости и уровнем ее платежеспособности.

Уровень финансовой независимости определяется соотношением различных статей и разделов актива и пассива бухгалтерского баланса организации.

Пассив баланса отражает источники финансирования актива, то есть имущественного комплекса организации.

Содержание пассива баланса организации можно классифицировать следующим образом:

1. По принадлежности:
 - собственные источники (I раздел пассива баланса);
 - привлеченные (заемные) источники (II и III разделы пассива баланса).
2. По продолжительности использования:
 - долгосрочные источники, используемые организацией на постоянной основе (I и II разделы пассива баланса);
 - краткосрочные источники, срок использования которых составляет менее одного года (III раздел пассива баланса).

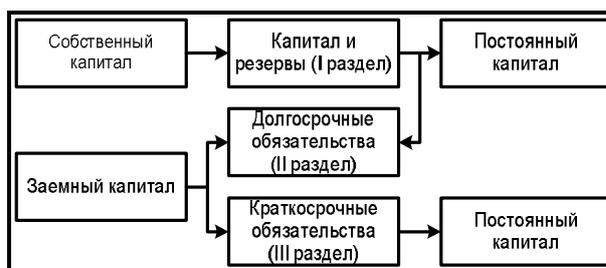


Рис. 11.1. Схема структуры пассива баланса

Структура пассива баланса организации показана на рис. 11.1.

Анализ структуры пассива баланса позволяет установить причины финансовой неустойчивости организации, приведшие к ее неплатежеспособности. Это может быть как нерациональное использование собственного капитала (источников собственных средств) организации, так и высокая доля заемных источников средств (заемного капитала), привлекаемых для финансирования хозяйственной деятельности организации.

Собственные оборотные средства постоянно находятся в распоряжении организации и формируются за счет собственных ресурсов (главным образом за счет прибыли).

ли). Заемные оборотные средства – это кредиты и займы, кредиторская задолженность и прочие пассивы. Эффективная работа организации достигается, если максимальные результаты имеют место при наименьших затратах. Минимизация затрат достигается, прежде всего, оптимизацией структуры источников формирования оборотных активов организации, т.е. наиболее целесообразным сочетанием собственных и заемных пассивов.

При анализе следует определить, прирост какого вида источников средств (собственных или заемных) оказал наибольшее влияние на увеличение имущества организации.

В основе устойчивости финансового состояния организации лежит соотношение между стоимостью материально-производственных запасов и источниками их формирования (собственными и заемными). Если обеспеченность названных запасов источниками – это сущность финансовой устойчивости, то платежеспособность – это внешнее проявление финансовой устойчивости.

Различают четыре типа финансовой устойчивости организации:

- 1) абсолютная финансовая устойчивость (абсолютная устойчивость финансового состояния). Она имеет место, если величина материально-производственных запасов (материальных оборотных активов) меньше суммы собственных оборотных средств и банковских кредитов под эти товарно-материальные ценности (с учетом кредитов под товары отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании);
- 2) нормальная устойчивость финансового состояния, обеспечивающая платежеспособность организации. Она выражается равенством между величиной материально-производственных запасов и суммой собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании);
- 3) неустойчивое финансовое состояние, которое может привести к нарушению платежеспособности организации. Однако в этом случае сохраняется возможность восстановления равновесия между платежными средствами и платежными обязательствами за счет использования в хозяйственном обороте организации источников средств, ослабляющих финансовую напряженность (временные свободные средства резервного капитала, специальных фондов, то есть фондов накопления и потребления, превышения непросроченной кредиторской задолженности над дебиторской, банковских кредитов на временное пополнение оборотных средств). При этом типе финансовой устойчивости величина материально-производственных запасов равняется сумме собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании), а также источников, ослабляющих финансовую напряженность;
- 4) кризисное финансовое состояние, при котором организация находится на грани банкротства. В этом случае величина материальных оборотных активов больше суммы собственных оборотных средств и вышеназванных кредитов банка (включая кредиторскую задолженность, зачтенную банком при кредитовании).

Финансовая и рыночная устойчивость организации характеризуется также рядом относительных показателей, представляющих собой финансовые коэффициенты.

Важнейшим показателем, характеризующим финансовую устойчивость организации, служит удельный вес собственного капитала в общей сумме хозяйственных средств. Этот показатель носит название коэффициента концентрации собственного капитала (или иначе коэффициента автономии либо коэффици-

ента финансовой независимости). Данный коэффициент исчисляется по следующей формуле:

$$\frac{\text{Собственный капитал (итог первого раздела пассива баланса «Капитал и резервы») / Валюта (общий итог) баланса.}}{\text{Валюта (общий итог) баланса.}}$$

По значению данного показателя судят о том, насколько организация является независимой от привлечения капитала, принадлежащего другим организациям. Чем больше удельный вес собственного капитала (собственных средств), тем более стабильной является деятельность организации. Поэтому руководство организации должно стремиться к постоянному увеличению абсолютной суммы и относительной величины (удельного веса) собственного капитала организации. Такими возможностями располагают в основном хорошо работающие организации, которые получают значительные суммы прибыли и старающиеся, чтобы основная ее часть использовалась в хозяйственном обороте. С этой целью создают резервы за счет прибыли либо происходит непосредственное зачисление нераспределенной прибыли в собственный капитал (на пополнение уставного капитала).

Значение рассматриваемого коэффициента должно составлять не менее 0,5. При таких условиях заемный капитал, предоставляемый данной организации кредиторами, может быть компенсирован собственным имуществом этой организации.

Рассмотрим следующий показатель – коэффициент финансовой зависимости, который по существу является обратным по отношению к предыдущему показателю и определяется по следующей формуле:

$$\frac{\text{Валюта (общий итог) баланса / Собственный капитал (итог первого раздела пассива баланса «Капитал и резервы»)}.$$

Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных источников средств в финансировании данной организации. Если величина этого коэффициента уменьшается до единицы, это означает, что организация полностью финансируется за счет собственных источников средств.

Близким по смыслу к этому показателю является коэффициент капитализации или коэффициент соотношения привлеченных (заемных) и собственных средств (источников). Он представляет собой отношение всего привлеченного капитала к собственному и определяется по следующей формуле:

$$\frac{\text{Привлеченный капитал (сумма итогов второго и третьего разделов пассива баланса «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства») / Собственный капитал (итог первого раздела пассива «Капитал и резервы»)}.$$

Этот коэффициент дает представление о том, каких источников средств у организации больше – привлеченных (заемных) или собственных. Чем больше данный коэффициент превышает единицу, тем больше зависимость организации от заемных источников средств. Допустимый уровень такой зависимости определяется условиями работы организации, главным образом скоростью оборота оборотных средств. В связи с этим при использовании данного коэффициента следует принимать во внимание оборачиваемость материальных оборотных средств (активов) и дебиторской задолженности за анализируемый период. Если

дебиторская задолженность оборачивается быстрее, чем материальные оборотные активы, то это свидетельствует об интенсивном поступлении денежных средств на банковские счета организации, и, следовательно, об увеличении скорости оборота материальных оборотных активов и еще более быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности. При этом коэффициент соотношения привлеченных (заемных) и собственных средств может значительно уменьшаться. Критическое значение данного показателя составляет 0,7. Если коэффициент превышает эту величину, то финансовая устойчивость организации представляется сомнительной.

Коэффициент маневренности (мобильности) собственного капитала (собственных средств) исчисляются по следующей формуле:

Собственные оборотные средства (итог первого раздела пассива баланса «Капитал и резервы» минус итог первого раздела актива «Внеоборотные активы») / Собственный капитал (итог первого раздела пассива баланса «Капитал и резервы»).

Этот коэффициент показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Обеспеченность оборотных активов собственным капиталом является гарантией устойчивости финансового состояния при неустойчивой кредитной политике. Высокие значения данного коэффициента положительно характеризуют финансовое состояние организации. Нормативное значение коэффициента маневренности составляет 0,2 – 0,5. Верхняя граница этого показателя означает большие возможности у организации для финансовых маневров.

Коэффициент финансовой устойчивости выражает удельный вес тех источников финансирования, которые данная организация может использовать в своей деятельности длительное время. Иными словами, данный показатель характеризует относительную величину долгосрочных кредитов и займов, привлеченных для финансирования активов данной организации наряду с собственными средствами. Коэффициент финансовой устойчивости исчисляется по следующей формуле:

Собственный капитал + Долгосрочные кредиты и займы / Валюта (итог) баланса.

Если у данной организации отсутствуют долгосрочные заемные источники средств, то величина коэффициента финансовой устойчивости будет совпадать с коэффициентом автономии (финансовой независимости).

Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных источников средств, а какая – за счет заемных. Этот показатель исчисляется по следующей формуле:

Собственный капитал / Заемный капитал.

Значительное уменьшение величины этого показателя свидетельствует о возможной неплатежеспособности организации, так как большая часть ее имущества сформирована за счет заемных источников средств.

Коэффициент заемных средств (коэффициент концентрации привлеченного капитала) показывает удельный вес кредитов, займов и кредиторской задолженности в общей сумме источников имущества организации. Этот показатель определяется по следующей формуле:

Привлеченный капитал (сумма итогов второго раздела пассива баланса «Долгосрочные обязательства» и третьего раздела «Краткосрочные обязательства») / Валюта (итог) баланса.

Величина этого показателя не должна быть более 0,3.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений показывает соотношение между долгосрочными пассивами (обязательствами) и долгосрочными (внеоборотными) активами:

1. Долгосрочные обязательства (второй раздел пассива баланса).
2. Внеоборотные активы (первый раздел актива баланса).

Следующий показатель – коэффициент долгосрочно-привлечения заемных средств – определяется так:

Долгосрочные обязательства (итог второго раздела пассива баланса) / Долгосрочные обязательства + собственный капитал (сумма итогов первого и второго разделов пассива баланса).

Этот коэффициент характеризует удельный вес долгосрочных источников средств в общей сумме постоянных пассивов организации.

Коэффициент структуры привлеченного капитала выражает долю долгосрочных пассивов в общей сумме привлеченных (заемных) источников средств:

Долгосрочные обязательства (итог второго раздела пассива баланса) / Привлеченный капитал (сумма итогов второго и третьего разделов пассива баланса).

Коэффициент покрытия инвестиций характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме активов организации:

Долгосрочные обязательства (второй раздел пассива) + Собственный капитал (первый раздел пассива) / Валюта (итог) баланса.

В западной практике принято считать, что нормативное значение этого коэффициента составляет 0,9, критическим признается его снижение до 0,75.

В финансовом анализе часто находят применение коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, показывающий, какая часть оборотных активов организации была сформирована за счет собственных источников средств. Этот показатель исчисляется по следующей формуле:

Собственные источники средств (итог первого раздела пассива баланса) – Внеоборотные активы (итог первого раздела актива баланса) / Оборотные активы (итог второго раздела актива баланса).

Нормативное значение этого показателя должно составлять не менее 0,1. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами показывает, в какой степени запасы товарно-материальных ценностей сформированы за счет собственных источников и не нуждаются в привлечении заемных. Этот показатель определяется по следующей формуле:

Собственные источники средств – Внеоборотные активы / Материально-производственные запасы (из второго раздела актива).

Нормативное значение этого показателя должно составлять не менее 0,5. Другим показателям, характери-

зующим состояние оборотных активов, является коэффициент соотношения материально-производственных запасов и собственных оборотных средств. Он, по существу, является обратным по отношению к предыдущему показателю и определяется по следующей формуле:

**Материально-производственные запасы /
/ Собственные источники средств –
– Внеоборотные активы.**

Нормативное значение этого коэффициента – больше единицы, а с учетом нормативного значения предыдущего показателя не должно превышать двух. Значительное превышение этого критерия свидетельствует о слишком высокой доле капитала, авансированного на создание запасов товарно-материальных ценностей. В качестве выхода из такого положения может быть рекомендована реализация определенной части материально-производственных запасов.

Важным показателем является коэффициент маневренности функционального капитала (собственных оборотных средств). Он может быть определен по следующей формуле:

**Денежные средства + Краткосрочные
финансовые вложения / Собственные
источники средств – Внеоборотные активы.**

Этот показатель характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг, то есть в форме оборотных активов, обладающих максимальной ликвидностью. У нормально работающей организации данный показатель варьируется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях увеличение этого показателя в динамике оценивается в качестве положительной тенденции.

Рассмотрим также показатели финансовой устойчивости, включающие характеристику состояния основных средств.

Индекс постоянного актива (коэффициент соотношения внеоборотных и собственных средств) – это коэффициент, выражающий долю основных средств и других внеоборотных активов, покрываемых источниками собственных средств. Он определяется по формуле:

**Внеоборотные активы / Собственные
источники средств.**

Примерное значение этого показателя составляет 0,5 – 0,8. Если он имеет значение менее 0,5, то это свидетельствует о том, что данная организация направляет собственный капитал в основном на формирование оборотных активов, что, как правило, оценивается отрицательно. При значении данного показателя выше, чем 0,8, делаются выводы о привлечении долгосрочных кредитов и займов для формирования части внеоборотных активов. Это признается оправданным.

Важным показателем финансовой устойчивости является коэффициент реальной стоимости имущества (иначе – коэффициент реальной стоимости основных и материальных оборотных средств в составе имущества организации). Этот показатель определяет, какую долю в стоимости имущества организации составляют средства производства. Он исчисляется по следующей формуле:

**Суммарная стоимость основных средств,
сырья, материалов, полуфабрикатов,
незавершенного производства / Общая
стоимость имущества организации (валюта
баланса).**

Все компоненты, включенные в числитель данной формулы, представляют собой элементы производства, необходимые для осуществления основной деятельности организации, т.е. ее производственный потенциал. Поэтому данный коэффициент отражает долю в составе активов того имущества, которое обеспечивает основную деятельность организации (т.е. выпуск продукции, производство работ, оказание услуг). В различных отраслях данные показатели будут значительно различаться. Этот коэффициент очень важен если данная организация собирается установить договорные отношения с новыми хозяйственными партнерами-поставщиками или покупателями. Коэффициент реальной стоимости имущества у этих поставщиков или покупателей поможет данной организации создать представление об их производственном потенциале и о целесообразности заключения договоров с ними.

Нормативным считается такое значение данного показателя, когда реальная стоимость имущества составляет более половины общей стоимости активов. В том случае, когда имеет место уменьшение значения показателя ниже этой критической границы, имеет смысл привлечь долгосрочные заемные источники средств с целью увеличения имущества производственного назначения (если финансовые результаты деятельности организации, полученные в отчетном периоде, не дают возможностей значительно увеличить эти активы за счет собственных источников средств).

Показателем, выражающим финансовую устойчивость организации, является также коэффициент соотношения оборотных (текущих) активов и недвижимого имущества. Он исчисляется по следующей формуле:

**Оборотные активы (второй раздел актива
баланса) / Недвижимое имущество (из первого
раздела актива баланса).**

Оптимальная и критическая величины этого показателя определяются отраслевыми особенностями организации. Поскольку минимальная финансовая стабильность организации достигается в случае, когда ее краткосрочные обязательства полностью покрываются оборотными активами, признаком такой стабильности является выполнение следующего условия: коэффициент соотношения оборотных активов и недвижимого имущества должен быть больше коэффициента соотношения привлеченных (заемных) и собственных средств (источников).

В качестве минимального нормативного значения этого показателя может быть взята величина 0,5. Более высокое его значение свидетельствует о повышении производственных возможностей данной организации.

Показателем финансовой устойчивости является также коэффициент устойчивости экономического роста, исчисляемый по следующей формуле:

**Чистая прибыль – Дивиденды, выплаченные
акционерам / Собственный капитал.**

Этот показатель характеризует стабильность получения прибыли, остающейся в организации на ее развитие и создание резервов.

Кроме того, определяется коэффициент чистой выручки по следующей формуле:

**Чистая прибыль + Амортизационные
отчисления / Выручка от реализации
продукции, работ, услуг.**

Этот показатель выражает удельный вес той части выручки, которая остается в распоряжении данной ор-

ганизации (т.е. чистой прибыли и амортизационных отчислений).

Рассмотрим далее показатель чистой прибыли на одну акцию. Он исчисляется по следующей формуле:

Чистая прибыль / Количество акций.

Исчисляется также показатель дивидендов на одну акцию по формуле:

Сумма дивидендов, выплаченных акционерам / Количество акций.

Кроме того, существует показатель дивидендов на одну акцию к рыночному курсу акций:

Сумма дивидендов, выплаченных акционерам на одну акцию / Рыночный курс акций.

На финансовое состояние организации влияет соотношение доходов и затрат. Существует зависимость доли собственного капитала в общей сумме источников средств от критического объема реализации, при котором организация лишь покрывает сумму постоянных и переменных составляющих затрат на производство и реализацию продукции. При этом чем выше критический объем реализации, тем больше должна быть величина собственного капитала. Эта зависимость выражается так:

Собственный капитал = Объем реализации критической / Объем реализации фактической * Валюта баланса.

Важным этапом анализа финансовой устойчивости организации является оценка ее кредитоспособности. Под кредитоспособностью понимают имеющиеся у организации возможности своевременного погашения (возврата) полученных кредитов и займов, а также уплаты процентов за пользование ими в установленные сроки.

Существуют различные методики, применяемые для оценки кредитоспособности организации. Наиболее обобщенной представляется излагаемая ниже методика.

Кредитоспособность организаций-ссудозаемщиков определяется по ряду показателей: ликвидность организации, удельный вес собственного капитала (собственных источников средств), рентабельность.

В зависимости от значений этих показателей и отрасли, к которой относится данная организация, последняя может быть отнесена к одному из следующих типов:

- 1) тип кредитоспособных организаций, у которых высокий уровень ликвидности и обеспеченности собственными средствами;
- 2) тип организаций, у которых имеет место достаточная степень надежности;
- 3) тип некредитоспособных организаций, имеющих неликвидные балансы или низкую обеспеченность собственными средствами.

Для оценки кредитоспособности организации-ссудозаемщика вначале следует провести анализ ее финансового состояния. После этого и принятия решения о возможности предоставления организации кредита рассчитывается коэффициент чистой выручки, выражающий долю прибыли и амортизационных отчислений в каждом рубле выручки от реализации продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость). Полученное значение этого показателя можно распространить на предполагаемое поступление выручки в будущем. Это позволит определить возможный срок погашения кредитов и займов, так как числитель этого коэффициента, то есть прибыль и амортизация, представляет собой величину потенциального источника погашения кредитов и займов.

При заключении между банком и организацией кредитного договора определяется наращенная сумма долга, включающая в себя сумму выдаваемого кредита и проценты за пользование им. Наращенная сумма долга определяется по следующей формуле:

$$S = P * (1 + n * i),$$

где

S – наращенная сумма долга;

P – сумма кредита;

(1 + n * i) – множитель наращения;

n – срок, на который выдается кредит;

i – ставка процента за кредит.

Если ставки изменяются с течением времени, то для определения наращенной суммы долга следует применять такую формулу:

$$S = P * (1 + n_1 * i_1 + n_2 * i_2 + \dots) = P * (1 + \sum_{t=1}^T n_t * i_t),$$

где

t – период начисления процентных ставок;

i_t – банковская ставка процента за кредит;

n_t – продолжительность периода начисления процентной ставки в периоде **t**.

При выдаче кредита следует определить величину источника его погашения за период, на который выдается кредит; при этом следует учитывать изменение чистой прибыли и амортизационных отчислений в предстоящем периоде.

Следовательно, величина источника погашения кредита с учетом фактора времени может быть определена по следующей формуле:

$$Rn = Pn * Ln_1 + dn * Ln_2,$$

где

Pn – чистая прибыль;

dn – амортизационные отчисления по основным средствам;

Ln – коэффициент приведения:

$$Ln_1 = (1 + En_1)^{T-t},$$

где **En₁** – норматив приведения разновременных затрат и результатов (средняя норма прибыли на единицу капитальных вложений **En₁ = 0,1**);

$$Ln_2 = (1 + En_2)^{T-t},$$

где

En₂ норматив приведения разновременных затрат при начислении амортизации основных средств (**En₂ = 0,08**);

t – год, в котором выдается кредит;

T – конечный год погашения кредита.

Наращенная сумма долга (**S**) должна быть обеспечена величиной источника погашения кредита (**Rn**) за тот срок, на который выдается кредит. Следовательно, если **Rn > S**, то организация-ссудозаемщик является кредитоспособной. Если же величина **Rn** недостаточна для погашения наращенной суммы долга, то есть **Rn < S**, организация-ссудозаемщик является некредитоспособной. В этом случае банк может снизить запрашиваемую сумму кредита, изменить ставку процента за кредит или срок погашения ссуды, чтобы соблюдалось равенство между наращенной суммой долга и величиной источника погашения кредита:

$$S = Rn.$$

Если организация-ссудозаемщик не в состоянии предоставить информацию о чистой прибыли и амортизационных отчислениях за предстоящий период, на который выдается кредит, применяется общая формула окупаемости, имеющая следующий вид:

$$n = \frac{S}{R},$$

где

S – наращенная сумма долга;

R – годовая (базисная) сумма источника погашения кредита.

Если подставить значение **S** в формулу срока окупаемости, то получим:

$$n = \frac{P}{R - P * i},$$

где

P – сумма кредита;

R – годовая (базисная) величина источника погашения кредита;

i – ставка процента за кредит.

Приведенную формулу можно использовать для определения срока окупаемости на предварительном этапе заключения кредитного договора между банком и организацией. Следовательно, расчет осуществляется без учета фактора времени, то есть величина источника погашения кредита, получаемая в разные периоды, принимается в сумме, равной отчетному (базисному) году.

В том случае, если на предварительном этапе расчетные данные не совпадают с требованиями организации-ссудозаемщика, банк определяет с учетом фактической величины источника погашения кредита у организации реальный срок погашения ссуды, который определяется путем последовательного суммирования поступлений ® и подсчета времени до тех пор, пока величина источника погашения кредита не окажется равной наращенной сумме долга.

Если рассчитанный срок погашения кредита банк не принимает, он может снизить сумму ссуды.

Наряду с оценкой кредитоспособности организации необходимо также анализировать эффективность использования кредита, которая выражается следующими основными показателями: объемом реализованной продукции в расчете на 1 рубль средней задолженности по ссудам, а также оборачиваемостью кредитов в днях. Сравнивая эти показатели в динамике за несколько периодов, можно констатировать повышение эффективности использования кредита, если объем реализованной продукции в расчете на 1 рубль средней задолженности по ссудам увеличивается, а оборачиваемость кредитов в днях ускоряется.

Рассматриваемые показатели определяются следующим образом: объем реализованной продукции в расчете на 1 рубль средней задолженности по ссудам равняется:

Выручка от реализованной продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость и акцизов) / Среднегодовая сумма задолженности по краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам.

Оборачиваемость кредитов определяется по следующей формуле:

(Среднегодовые остатки задолженности по ссудам * Число дней в данном * периоде) / Сумма кредитовых оборотов по счетам учета кредитов и займов.

В данной формуле число дней в году берется равным 360.

11.5. Анализ собственных оборотных средств

Как уже говорилось, важнейшим фактором, влияющим на финансовое состояние организации, ее платежеспособность, является обеспеченность собственными оборотными средствами. Для определения фактического наличия собственных оборотных средств необходимо из итога первого раздела пассива баланса «Капитал и резервы» вычесть итог первого раздела актива баланса «Внеоборотные активы». Такой расчет делают потому, что источники собственных средств, показанные в первом разделе пассива баланса, должны покрывать основные средства и другие внеоборотные активы, отраженные в первом разделе актива баланса, а также оборотные средства (активы) в определенных минимальных постоянных размерах. Чтобы определить фактическое наличие собственных оборотных средств, из общей суммы источников исключают ту их часть, которая пошла на формирование основных средств и других внеоборотных активов.

Определив фактическое наличие собственных оборотных средств, следует сравнить его с нормативом, устанавливаемым самой организацией и используемым при внутреннем анализе. Тем самым устанавливают, имеет ли организация излишек или недостаток собственных оборотных средств. Произведем соответствующий расчет по данным анализируемой организации.

Таблица 11.2

РАСЧЕТ НАЛИЧИЯ СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, А ТАКЖЕ ИХ ИЗЛИШКА ИЛИ НЕДОСТАТКА ПО СРАВНЕНИЮ С НОРМАТИВОМ

тыс. руб.

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения
1. Источники собственных средств (1 раздел пассива баланса)	37 567	42 427	+4 860
2. Основные средства и другие внеоборотные активы (1 раздел актива баланса)	31 835	37 064	+5 229
3. Фактическое наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2)	5 732	5 363	-369
4. Норматив собственных оборотных средств (из финансового плана)	5 566	5 494	-72
5. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 4)	+166	-131	-297

Итак, собственные оборотные средства уменьшились в течение отчетного года на 369 тыс. руб. Норматив также уменьшился, но в меньшей степени. Если на начало года организация была обеспечена собственными оборотными средствами с избытком, то на конец года имел место их недостаток в размере 131 тыс. руб., или 2,4% к нормативу (131/5 494*100).

Основной причиной наличия недостатка собственных оборотных средств, как правило, является невыполнение плана по прибыли либо образование сверхплановых убытков.

Недостаток собственных оборотных средств является одной из причин, вызывающих финансовые затруднения у организации. Анализ должен установить причины возникновения недостатка собственных оборотных средств. Если он образовался по вине анализируемой организации вследствие невыполнения плана прибыли

или образования убытков, что явилось результатом бесхозяйственности, несоблюдения режима экономии в расходовании материальных, трудовых и денежных ресурсов, неэффективного использования основных фондов и оборотных активов, то организация должна возместить недостаток путем осуществления организационно-технических мероприятий, позволяющих получить дополнительную прибыль. Организация может получить банковский кредит на временное пополнение оборотных средств. Этот кредит погашается за счет дополнительной прибыли по мере ее образования.

Наличие собственных оборотных средств, определенное по данным баланса, следует уточнить.

По окончании года производится перерасчет платежей из прибыли. Если из перерасчета следует, что платежи должны быть увеличены, то организация фактически имеет меньше собственных оборотных средств, чем следует из баланса. Если же платежи из прибыли должны быть уменьшены, то есть если произведены излишние платежи, то организация фактически располагает большей суммой собственных оборотных средств, чем вытекает из баланса.

Вначале уточним наличие собственных оборотных средств на начало отчетного года. Для этого определим, какая сумма прибыли предыдущего года находилась в обороте организации в отчетном году. По данным баланса за предыдущий год сумма такой нераспределенной прибыли составила 24 тыс.руб. В данной организации на увеличение уставного капитала в части оборотных средств была направлена сумма прибыли 46 тыс. руб.

Если бы в результате перерасчета величина платежей из прибыли не изменилась, то на увеличение уставного капитала была бы направлена сумма 24 тыс. руб. Однако в действительности на пополнение уставного капитала была использована прибыль на сумму 46 тыс. руб., то есть на 22 тыс. руб. больше. Такое положение свидетельствует об уменьшении платежей из прибыли, так как имели место излишние платежи. В связи с этим наличие собственных оборотных средств на начало года после уточнения составит $5\,732 + 22 = 5\,754$ тыс. руб. а излишек их по сравнению с нормативом $+166 + 22 = +188$ тыс. руб.

Итак, для уточнения наличия собственных оборотных средств на начало года следует сравнить нераспределенную прибыль предыдущего года, находившуюся по данному балансу в обороте, с величиной прибыли, присоединенной к уставному капиталу в порядке ее окончательного распределения.

Далее уточняем наличие собственных оборотных средств на конец отчетного года. С этой целью определим сумму, излишне внесенную в бюджет, или, наоборот, сумму недовноса в бюджет по следующему расчету:

1. Сумма прибыли, фактически внесенная в бюджет в течение года: 1 431 тыс. руб.
2. Сумма прибыли, причитающаяся к уплате в бюджет: 1 391 тыс. руб.
3. Сумма прибыли, излишне внесенная в бюджет: (стр. 1 – стр. 2): 40 тыс. руб. Излишне внесенная сумма (40 тыс. руб.) как бы возвращается в оборот организации, увеличивая собственные оборотные средства. Таким образом, с учетом перерасчетов по платежам из прибыли уточненное наличие собственных оборотных средств на конец года равно $5\,363 + 40 = 5\,403$ тыс.руб., а недостаток их на конец года уменьшится и составит не -131 тыс. руб., а $-131 + 40 = -91$ тыс. руб.

Обобщим результаты уточнения наличия собственных оборотных средств в табл. 11.3.

Таблица 11.3

НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

тыс.руб.

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения за год
1. Фактическое наличие собственных оборотных средств:	5 732	5 363	-3 69
а) до уточнения			
б) после уточнения	5 754	5 403	-351
2. Норматив собственных оборотных средств	5 566	5 494	-72
3. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств:	+166	-131	-297
а) до уточнения (стр. 1а - стр. 2)			
б) после уточнения (стр. 1б - стр. 2)	+188	-91	-279

Таким образом, с учетом перерасчета по платежам из прибыли фактическое наличие собственных оборотных средств как на начало, так и на конец отчетного года выше, чем вытекает из баланса организации. Вследствие этого излишек собственных оборотных средств на начало года увеличивается, а недостаток их на конец года уменьшается.

Определим теперь относительный показатель – коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами по приведенной выше формуле (1 способ). На начало отчетного года этот показатель составляет: $(37\,567 - 31\,835) / 6\,850 = 0,83$. На конец же отчетного года величина этого показателя равняется: $(42\,427 - 37\,064) / 7\,358 = 0,78$.

Как видим, и на начало, и на конец отчетного периода величина этого показателя значительно превышает установленное значение (как уже говорилось, этот коэффициент должен составлять не менее 0,1). Следовательно, несмотря на то, что анализируемая организация на конец года имеет недостаток собственных оборотных средств в размере 131 тыс. руб., что составляет 2,4% к установленному организацией нормативу, ее обеспеченность собственными оборотными средствами является весьма высокой.

Значительное влияние на финансовое состояние организации, ее платежеспособность оказывает целевое использование собственных оборотных средств. В практике деятельности организаций, зачастую, имеет место иммобилизация оборотных средств, то есть отвлечение их из хозяйственного оборота на цели, не предусмотренные финансовым планом. Например, часть оборотных средств может отвлекаться из оборота основной деятельности на покрытие затрат по капитальному строительству.

Оборотные средства, отвлеченные из оборота организации, по существу, перестают быть оборотными. Поэтому анализ целевого использования оборотных средств имеет очень большое значение.

Если затраты на капитальное строительство превышают источники средств для этой цели, это означает, что допущена иммобилизация оборотных средств, так как затраты в сумме, превышающей источники, произведены за счет оборотных средств.

Иммобилизацией является также превышение задолженности работников в пользу данной организации по ссудам на индивидуальное жилищное строительство и другие цели над задолженностью организации

банкам на эти цели. Если имеет место такое превышение, значит, допущена иммобилизация, то есть оборотные средства отвлечены из хозяйственного оборота для покрытия определенной части задолженности рабочих и служащих данной организации.

Кроме перечисленных видов иммобилизации, существуют и другие. О них свидетельствует наличие следующих сумм:

- отдел капитального строительства (ОКС) по задолженности, образовавшейся в результате нарушений финансово-сметной дисциплины;
- расходы, не перекрытые средствами специальных фондов и целевого финансирования;
- недостачи сверх норм естественной убыли и потери от порчи товарно-материальных ценностей, не списанные с баланса в установленном порядке.

Поскольку часть оборотных средств в результате их иммобилизации может фактически не участвовать в обороте предприятия, следует определить величину оборотных средств в хозяйственном обороте. Для этого необходимо из фактического наличия собственных оборотных средств вычесть величину иммобилизованных оборотных средств. Такой расчет осуществим в табл. 11.4.

Таблица 11.4

РАСЧЕТ ВЕЛИЧИНЫ СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ ОБОРОТЕ

Показатели	тыс. руб.		
	На начало года	На конец года	Изменения за год
1. Уточненное фактическое наличие собственных оборотных средств	5 754	5 403	-351
2. Иммобилизация оборотных средств:			
а) в затраты по капитальному строительству	194	-	-194
б) в расходы, не перекрытые средствами специальных фондов и целевого финансирования	-	9	+9
в) на покрытие недостач сверх норм естественной убыли и потерь от порчи товарно-материальных ценностей, не списанных с баланса в установленном порядке	13	115	+102
3. Собственные оборотные средства в хозяйственном обороте: (стр. 1-стр. 2)	5 547	5279	-268
4. Норматив собственных оборотных средств	5 566	5494	-72
5. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств в хозяйственном обороте:			
а) в тыс. руб.: (стр. 3-стр. 4);	-19	-215	-196
б) в % к нормативу: (5а / 4 * 100)	-0,34	-3,91	-3,57

Как видно из таблицы, на начало года организация имела недостаток собственных оборотных средств в хозяйственном обороте в размере 19 тыс.руб., или 0,34% к нормативу, хотя наличие собственных оборотных средств было выше норматива на 188 тыс.руб. Причинами этого являются отвлечение оборотных средств в затраты по капитальному строительству и на покрытие недостач и потерь от порчи товарно-материальных ценностей. К концу года недостаток собственных оборотных средств в хозяйственном обороте увеличился и составил 215 тыс.руб. или 3,91% к нормативу. Это объясняется

отвлечением оборотных средств на покрытие перерасходов по специальным фондам, а также недостач и потерь от порчи товарно-материальных ценностей, не списанных с баланса в установленном порядке. Отрицательным моментом является и то, что величина иммобилизованных оборотных средств резко возросла в течение отчетного года. Организации следует обеспечить строго целевое использование оборотных средств, не допуская их иммобилизации.

11. 6. Анализ оборотных активов

Оборотные (текущие, мобильные) активы показываются во втором разделе актива баланса. Их анализ следует начать с группировки этих активов по степени их ликвидности, т.е. реализуемости. Для этого отдельные виды оборотных активов необходимо распределить по следующим группам:

- 1) наиболее легко реализуемые активы, имеющие минимальную степень риска в плане их ликвидности. К ним относятся денежные средства и легко реализуемые (быстрореализуемые) краткосрочные ценные бумаги;
- 2) легко реализуемые активы, имеющие малую степень риска. Сюда входят: дебиторская задолженность организаций, имеющих устойчивое финансовое состояние, запасы материальных ресурсов (за исключением залежалых, длительное время не используемых в производстве), а также готовая продукция массового потребления, пользующаяся спросом;
- 3) оборотные активы, имеющие среднюю степень реализуемости или среднюю степень риска. Сюда можно причислить незавершенное производство, расходы будущих периодов, а также готовую продукцию производственно-технического назначения;
- 4) труднореализуемые (малоликвидные) оборотные активы, имеющие высокую степень риска при их реализации. В эту группу включают дебиторскую задолженность организаций, имеющих неустойчивое финансовое состояние, залежалые запасы материальных ресурсов, запасы готовой продукции, не пользующиеся спросом покупателей.

Для подробной группировки оборотных активов данных отчетности недостаточно, и поэтому здесь необходимо привлечь материалы текущего бухгалтерского учета.

При анализе нужно дать оценку динамики соотношения труднореализуемых активов и общей величины оборотных активов, а также труднореализуемых и легко реализуемых оборотных активов. Если эти соотношения увеличиваются, то это свидетельствует о снижении ликвидности, т.е. чем больше средств вложено в оборотные активы, находящиеся в группе высокого риска, тем ниже ликвидность организации.

Следует отметить, что такая статья баланса как налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям не включается в состав оборотных активов, группируемых по степени их ликвидности, так как эта статья не может дать организации реальных денежных средств.

После изучения ликвидности оборотных активов следует перейти к рассмотрению обоснованности сумм запасов товарно-материальных ценностей (материально-производственных запасов).

Организации разрабатывают нормативы запасов по их видам.

Соответствие фактических запасов оборотных активов нормативам оказывает значительное влияние на финансовое состояние организации, которое выявляется при внутреннем анализе. Превышение фактических запасов (остатков) над нормативами называется сверхнормативными запасами (остатками). Если же

фактические запасы меньше нормативов, то это принято называть незаполнением норматива.

В процессе анализа следует выявить, по каким конкретным видам запасов имеются сверхнормативные суммы, каковы причины их образования, а также наметить мероприятия по их устранению.

В анализируемой организации состояние запасов на конец отчетного года можно видеть из табл. 11.5.

Итак, в целом состояние запасов характеризуется наличием значительных сверхнормативных их остатков, составивших на конец года 608 тыс. руб., или $(608/5\ 494) \cdot 100 = 11,1\%$ к нормативу. В разрезе отдельных видов запасов особенно большие сверхнормативные остатки имеются по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам, по прочим производственным запасам, а также по незавершенному производству. По топливу и по таре нормативы не заполнены, причем по топливу норматив не заполнен на 75% $(-3/4) \cdot 100$. Если норматив экономически обоснован, то столь значительное его незаполнение может вызвать перебои в ходе процесса производства.

Таблица 11.5

СОСТОЯНИЕ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

тыс. руб.

Виды запасов	Нормативы	Фактические запасы	Сверхнормативные запасы (+), незаполнение норматива (-) / (2-1)
А	1	2	3
1. Производственные запасы			
а) сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты	1 387	1 744	+357
б) вспомогательные материалы	-	-	-
в) топливо	4	1	-3
г) тара	31	29	-2
д) запасные части;	340	342	+2
е) прочие запасы	721	841	+120
Итого производственных запасов	2 483	2957	+474
2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления	2746	2880	+134
3. Расходы будущих периодов	-	-	-
4. Готовая продукция	265	265	-
Всего запасов	5 494	6 102	+608

При внутреннем анализе необходимо выявить причины наличия у организации сверхнормативных запасов. Такими причинами могут быть:

I. По производственным запасам.

1. Неравномерная, досрочная и некомплектная поставка сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, топлива, а также завоз их по транзитным нормам, значительно превышающим потребность данной организации. Кроме того, причинами наличия сверхнормативных запасов могут быть завышение норм расхода материалов на единицу продукции, а также неполный учет имеющихся на складе запасов материалов в процессе планирования материально-технического обеспечения организации. Влияние этих причин определяется путем сравнения фактического поступления материалов от поставщиков с поступлением, предусмотренным

планом материально-технического обеспечения и договорами с поставщиками в отношении объема, ассортимента и сроков поставок.

2. Неполная взаимоувязанность плана производства продукции с планом материально-технического обеспечения. Такое положение возникает главным образом оттого, что изменения объема, ассортимента и сроков изготовления, вносимые в планы производства отдельных изделий, не сопровождаются одновременно изменениями плана поставок конкретных видов сырья, материалов, которые продолжают поступать в организацию в количествах и ассортименте, заказанных ранее.
3. Экономия затрат на материалы по сравнению с установленными нормами расхода материалов на единицу продукции.
4. Невыполнение бизнес-плана по производству продукции, что вызывает уменьшение расхода материалов по сравнению с плановым расходом и увеличивает остатки материалов на складе.
5. Удорожание (повышение) заготовительной себестоимости материалов по сравнению с плановой.
6. Сезонный завоз сырья и материалов и др. причины.

II. По незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления.

1. Некомплектность деталей, узлов, полуфабрикатов. Она может объясняться: а) внешними причинами (задержка поставки покупных полуфабрикатов, отдельных видов основных и вспомогательных материалов); б) внутренними причинами (недостатки в организации и планировании производства, а также ремонт оборудования, различный уровень выполнения плана производства на отдельных операциях и др.).
2. Перевыполнение плана по валовой продукции. Влияние этого фактора определяется по формуле:
 $(H/100) \cdot P$,

где H – норматив по незавершенному производству;

P – процент перевыполнения плана по валовой продукции.

В анализируемой организации влияние этой причины составляет $(2\ 746/100) \cdot 2,4\% = 65,9$ тыс.руб. Следовательно, за счет перевыполнения плана по валовой продукции образовался сверхнормативный остаток незавершенного производства в сумме 65,9 тыс. руб.

3. Создание заделов незавершенного производства по дополнительным и специальным заданиям, не предусмотренным годовым планом производства.
4. Изменение планов производства отдельных изделий и сроков изготовления заказов, в результате чего образуются заделы и затраты по аннулированным заказам и снятым с производства изделиям.
5. Удорожание фактической себестоимости незавершенного производства по сравнению с его плановой себестоимостью.
6. Недостатки в учете незавершенного производства:
 - отражение в его составе затрат по незаконченному капитальному ремонту зданий и сооружений, производимому хозяйственным способом;
 - несвоевременное списание затрат по снятым с производства изделиям и по аннулированным заказам;
 - несвоевременное списание потерь от брака и недостач, выявленных при инвентаризациях.

III. По готовой продукции.

1. Неритмичность производства продукции.
2. Перевыполнение плана по выпуску товарной продукции.
3. Неполная обеспеченность объема выпускаемой продукции договорами на ее сбыт.
4. Выпуск продукции низкого качества.
5. Сверхплановый выпуск продукции, пользующейся ограниченным спросом.
6. Недостаток тары и транспортных средств для отгрузки продукции.
7. Прекращение отгрузки продукции неплатежеспособным покупателям либо перевод их на предварительную оплату продукции.

8. Превышение фактической себестоимости готовой продукции над ее плановой себестоимостью.

Рассмотренные причины вызывают образование излишних (сверхнормативных) материально-производственных запасов. При анализе необходимо установить, какие именно причины действовали в каждом отдельном случае, и наметить пути устранения этих причин.

Для углубления внутреннего анализа следует изучить состав материалов по их видам, сортам и профилям. Это необходимо, так как в целом фактический запас материалов может соответствовать нормативу, а по отдельным их разновидностям могут быть значительные отклонения от норматива. Кроме того, следует выявить неликвиды, т.е. материалы, которые не нужны данной организации, не используются ей в производстве и длительное время находятся на складе без движения.

Подобный детальный анализ следует осуществлять также по незавершенному производству и готовой продукции.

Следует иметь в виду, что отклонение фактических запасов от нормативов в ряде случаев обуславливается неудовлетворительным планированием, в результате которого сами нормативы могут быть занижены или завышены.

Залежалые и неходовые запасы должны контролироваться наиболее тщательно. При анализе недостатков и потерь от порчи, не списанных с баланса в установленном порядке, следует изучить их состав и причины образования, установить конкретных виновников для взыскания с них причиненного ущерба. Следует также проверять условия хранения запасов, обеспечение их сохранности по количеству и качеству, квалификацию материально ответственных лиц, состояние учета запасов, соблюдение правил проведения инвентаризаций и выявления их результатов.

При анализе запасов, кроме абсолютных, используются и относительные показатели, например, запасы в днях (остатки в днях запаса). Эти показатели выражают зависимость размера запасов от изменения объема выпуска продукции. Запасы в днях исчисляются по отдельным видам запасов как отношение остатка их к однодневному обороту. Однодневный оборот выражает переход данного вида запасов в следующую стадию кругооборота и представляет собой оборот по кредиту того счета, где учитывается этот вид запасов.

Итак, запасы в днях определяются следующим образом:

(Запас в днях по сырью, основным материалам – Остаток (запас) сырья и основных материалов) / Однодневный расход сырья и основных материалов на производство.

В свою очередь

Однодневный расход = Годовой расход / 360.

Пример.

Исходные данные:

- а) фактический остаток сырья и основных материалов на конец года: 1 744 тыс.руб.
- б) фактический расход сырья и основных материалов на производство за год: 5 413 тыс.руб.

Расчет.

Однодневный расход = $5\,413/360 = 15,04$ тыс. руб.

Фактический запас в днях по сырью и основным материалам: $1\,744/15,04 = 116,2$ дня.

Аналогично определяются запасы в днях и по другим видам производственных запасов (топливо, тара, запасные части и т.д.).

Запасы в днях по незавершенному производству = Остаток (задел) незавершенного производства / однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости.

Пример.

Исходные данные:

- а) фактический остаток незавершенного производства на конец года: 2 880 тыс. руб.;
- б) выпуск товарной продукции за год по производственной себестоимости: 19 793 тыс. руб.

Расчет.

Однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости: $19\,793/360 = 54,9$ тыс.руб.

Фактический запас в днях по незавершенному производству: $2\,880/54,9 = 52,4$ дня.

Запас в днях по готовой продукции = Остаток готовой продукции / однодневная отгрузка продукции по производственной себестоимости.

В свою очередь отгрузка продукции за год равна остатку готовой продукции на начало года плюс выпуск товарной продукции за год по производственной себестоимости минус остаток готовой продукции на конец года.

Пример.

Исходные данные:

- а) фактические остатки готовой продукции:
 - на начало года 513 тыс.руб.
 - на конец года 265 тыс.руб.
- б) выпуск товарной продукции за год по производственной себестоимости: 19793тыс.руб.

Расчет.

Отгрузка за год = $513 + 19\,793 - 265 = 20\,041$ тыс.руб.

Однодневная отгрузка = $20\,041/360 = 55,7$ тыс.руб.

Фактический запас в днях по готовой продукции: $265/55,7 = 4,8$ дня.

Примечание: При исчислении запасов в днях по незавершенному производству и готовой продукции выпуск товарной продукции следует брать не в оптовых ценах, а по производственной себестоимости для сопоставимости с числителем рассматриваемых формул, который также отражается в учете по производственной себестоимости. При анализе фактические запасы в днях сравниваются с плановыми; это сравнение показывает, каково отклонение фактических запасов от нормативов с учетом фактической потребности в этих запасах.

При изучении материально-производственных запасов дается также оценка их оборачиваемости. Об этом будет рассказано в специальном параграфе данной части статьи.

Изучив состояние запасов, перейдем к анализу денежных средств, также входящих в состав оборотных активов.

В условиях определения выручки от реализации по мере отгрузки имеют место расхождения между величиной денежных средств и полученной прибылью. Анализ движения денежных средств дает возможность объяснить причины этих несопадений:

1. При анализе применяются два метода – прямой и косвенный.
2. При прямом методе определяется поступление и выбытие денежных средств, при этом исходным элементом является выручка от реализации.
3. При косвенном методе исходным элементом является прибыль, которая корректируется в связи с движением денежных средств.

Рассмотрим сущность прямого метода. Что касается основной деятельности организации, то величина де-

нежных средств от ее осуществления определяется как разность между поступлением выручки от реализации продукции, работ, услуг и расходованием денежных средств, связанным с затратами на производство и реализацию продукции. В процессе инвестиционной деятельности поступление денежных средств от реализации основных средств, нематериальных активов, долгосрочных ценных бумаг уменьшается на сумму денежных средств, израсходованных на приобретение основных средств, нематериальных активов и долгосрочных ценных бумаг. Величина денежных средств от финансовой деятельности организации определяется как разность между поступлением выручки от реализации ее акций, получением кредитов и займов и выбытием средств в результате выплат дивидендов акционерам и погашения кредитов и займов. Аналогично исчисляется сумма денежных средств от прочей деятельности. Общая величина денежных средств организации определяется как сумма этих средств от различных видов деятельности.

Прямой метод дает возможность характеризовать ликвидность организации, так как он подробно изображает движение денежных средств на ее счетах. Вместе с тем этот метод не показывает взаимосвязи между полученным финансовым результатом (прибылью) и изменением суммы денежных средств. Косвенный же метод анализа позволяет объяснить причины несоответствия между прибылью, полученной за данный период и величиной денежных средств. Организация может иметь также виды доходов и расходов, которые влияют на прибыль, но не изменяют суммы денежных средств. При анализе на величину этих доходов и расходов корректируется чистая прибыль организации. Так, выбытие основных средств может принести убыток в сумме остаточной стоимости этих активов. В результате этой операции сумма денежных средств не изменяется; не полностью амортизированная стоимость основных средств должна быть прибавлена к чистой прибыли. Начисление организацией амортизации также не вызывает изменения величины денежных средств. Кроме того, при учете реализации продукции по моменту ее отгрузки организация получает финансовый результат (прибыль) до фактического поступления денежных средств.

При анализе следует пересчитать (скорректировать) показатели тех счетов, которые влияют на сумму прибыли. Увеличение по активным счетам относится на уменьшение суммы прибыли, а уменьшение – на увеличение величины прибыли. Например, если в отчетном периоде имело место увеличение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, то фактическая величина денежных средств при этом уменьшается. Снижение дебиторской задолженности, наоборот, увеличивает сумму денежных средств. Поэтому в первом случае прибыль следует уменьшить, а во втором – увеличить.

Операции, осуществляемые по пассивным счетам, влияют на денежные средства обратным образом. Так, например, суммы начисляемого износа (амортизации) основных средств, нематериальных активов, не влияющие на величину денежных средств, необходимо прибавить к сумме чистой прибыли. В результате оприходования на складе организации материалов, оставшихся после ликвидации основных средств, увеличивается прибыль, но поскольку данная операция не вызывает

движения денежных средств, то сумма ее должна быть отнесена на уменьшение чистой прибыли.

Рассмотрим особенности анализа и управления оборотным капиталом на примере зарубежных компаний.

Оборотный капитал определяется как оборотные средства (активы) за вычетом краткосрочных обязательств, т.е. кредиторской задолженности, имеющей срок погашения в течение одного года.

Оборотные активы включают в себя такие основные элементы:

- 1) запасы;
- 2) торговые дебиторы;
- 3) денежные средства.

Краткосрочные обязательства состоят из следующих основных элементов:

- 1) торговые кредиторы;
- 2) краткосрочные банковские кредиты.

Объем и структура оборотного капитала определяются особенностями отрасли, в которой работает компания. Производственные компании осуществляют значительные вложения в запасы сырья, материалов, незавершенного производства и готовой продукции и, зачастую, продают свои товары в кредит, вследствие чего у этих компаний возникают торговые дебиторы. Торговые же компании имеют значительные величины товарных запасов, продавая эти товары за наличные деньги.

Большинство компаний приобретают товары и услуги в кредит. Поэтому у них возникают торговые кредиторы. Кроме того, компании имеют денежные средства в кассах и на банковских счетах.

Управление оборотным капиталом входит в состав краткосрочного планирования в компании. Важнейшим вопросом здесь является установление оптимальной структуры оборотного капитала. В тех случаях, когда определенных элементов оборотного капитала недостает или имеется в избытке, компания может иметь известные потери. Вследствие этого в процессе предварительного анализа необходимо сравнить возможные выгоды с предстоящими затратами. Это поможет определить наиболее целесообразный вариант вложений в оборотные активы.

Важнейшей частью оборотного капитала являются запасы товарно-материальных ценностей. Главными причинами их наличия служат постоянная необходимость удовлетворения производственных потребностей и запросов клиентов. Величина этих запасов должна быть минимизирована с целью снижения затрат по их приобретению, перевозке и хранению. Кроме того, отвлечение средств компании на формирование излишних запасов приводит к появлению упущенных выгод. Вместе с тем, недостаточная величина запасов может вызвать перебои в деятельности компании. Последняя может также накапливать излишние запасы, чтобы предотвратить перебои в снабжении либо устранить последствия возможного подорожания необходимых компании товаров.

Представление об относительной величине запасов дает показатель периода их оборота, определяемый по формуле:

$$\text{Период оборота запасов} = \frac{\text{Средняя величина запасов}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \cdot 365.$$

Этот показатель дает представление о среднем периоде хранения запасов в данной компании. В целях анализа рассчитывают периоды оборота как всех запасов, так и отдельных их видов.

Большая часть компаний не в состоянии с точностью предсказать спрос на продаваемую ими продукцию. С этой целью у них имеется буферный или страховой запас. Применяемая в зарубежных компаниях система планирования потребности в материальных ресурсах базируется на прогнозах продаж и включает разработанный с помощью компьютерных программ график поставок материалов, дающий возможность с максимальной точностью учитывать потребности производства. При этом график поставок предметов труда увязывается с графиком расходования их в процессе производства.

В настоящее время ряд производственных компаний применяют систему управления запасами «точно вовремя», которая дает возможность совсем не накапливать запасов предметов труда. Такая система впервые была применена в оборонной промышленности США во время Второй мировой войны. При этой системе сырье и материалы поступают в компанию именно в тот момент, когда они должны быть использованы в процессе изготовления продукции. В этом случае запасы сосредотачиваются не в производственных компаниях, а у их поставщиков.

Использование данной системы требует, чтобы компании вовремя предоставляли поставщикам сведения о производственных планах для того, чтобы они могли поставлять предметы труда в требуемом объеме и в утвержденные сроки.

В структуре оборотного капитала существенный удельный вес занимает дебиторская задолженность. Она возникает, если товары и услуги продаются покупателям в кредит, т.е. с отсрочкой платежа. Если компания продает товары и услуги в кредит, то имеет место риск неполучения оплаты за них. Вследствие этого необходимо анализировать возможности покупателя по оплате товаров и услуг. Здесь должны быть рассмотрены такие моменты (пять «С» кредита):

1. Капитал (capital). Финансовое состояние покупателя не должно побуждать поставщика к негативной оценке этого состояния. На основе анализа финансовой отчетности покупателя следует дать характеристику как собственного капитала, так и обязательств компании.
2. Платежеспособность (capacity to pay). Платежеспособность покупателя аналогично не должна вызывать сомнений. Следует проанализировать, каким образом покупатель в предыдущие периоды погашал свою кредиторскую задолженность. В процессе анализа следует сравнить стоимость товаров, которые покупатель намерен приобрести в кредит, с величиной имеющихся у него финансовых ресурсов.
3. Обеспечение (collateral). Компания-поставщик может потребовать от покупателя предоставить обеспечение товаров, поставленных покупателю в кредит. Вследствие этого поставщик должен быть уверен, что покупатель имеет возможность предоставить необходимое обеспечение.
4. Условия (conditions). Состояние платежеспособности покупателя может находиться под влиянием положения в отрасли и общих экономических условий в конкретном регионе или же в целом в данной стране.
5. Характер (character). В процессе анализа принимается во внимание также характер плательщика. Осуществит ли он необходимые платежи, зависит также от его честности и порядочности. Поставщик не должен испытывать сомнений в том, что плательщик сделает все необходимое для погашения своей задолженности.

Необходимо осуществлять контроль за максимально быстрым погашением дебиторской задолженности. Для оценки эффективности политики взыскания дебиторской задолженности рассчитывается такой показатель,

как средний период урегулирования расчетов с дебиторами. Этот показатель исчисляется по формуле:

$$\text{Средний период урегулирования расчетов с дебиторами} = \frac{\text{Торговые дебиторы} / \text{Продажи в кредит} * 365.}$$

Этот коэффициент выражает среднее число дней, в течение которых дебиторская задолженность еще остается непогашенной. Этот показатель целесообразно исчислять как в целом по дебиторской задолженности, так и в разрезе конкретных дебиторов.

С целью анализа дебиторской задолженности используется реестр старения дебиторской задолженности, где суммы долгов группируются в зависимости от их сроков.

Реестры старения дебиторской задолженности следует составлять для финансовых менеджеров, которые на их основе осуществляют контроль за динамикой просроченной дебиторской задолженности.

В отношении дебиторов, задерживающих платежи, могут применяться следующие меры:

- 1) введение скидок за оплату наличными;
- 2) изменение периода взыскания дебиторской задолженности;
- 3) изменение критериев отбора клиентов, которым товары могут отпускаться в кредит.

Таблица 11.6

РЕЕСТР СТАРЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2005 г.

Дебитор	Количество дней, в течение которых задолженность остается непогашенной				ИТОГО
	От 1 до 30 дней	От 31 до 60 дней	От 61 до 90 дней	Более 90 дней	
A	30 000	25 000	-	-	55 000
B	-	36 000	-	-	36 000
C	15 000	12 000	18 000	20 000	65 000
Итого	45 000	73 000	18 000	20 000	156 000

В составе оборотного капитала, наряду с запасами и дебиторской задолженностью, имеются остатки денежных средств. Они необходимы для погашения текущих обязательств компании, на случай возможного непоступления задолженности от дебиторов, а также для осуществления возможных выгодных вложений капитала.

Оптимальный размер остатка денежных средств компании зависит от нескольких факторов:

- Во-первых, это специализация компании. Так, поставщики электричества, газа могут иметь сравнительно небольшие остатки денежных средств, так как их денежные потоки сравнительно стабильны и предсказуемы. Если же денежные потоки компании характеризуются значительными изменениями, то ей необходимо иметь более значительные величины денежных средств.
- Во-вторых, это инфляция. Если имеет место быстрое обесценение денег, то значительными будут потери компании, имеющей крупные суммы лежащих без движения денег.
- В-третьих, это наличие легкореализуемых оборотных активов. Если компания имеет такие активы, это содействует снижению остатка денежных средств.
- В-четвертых, это возможность получения кредитов. Если компания может быстро получить кредит на выгодных условиях, то это снижает ее потребность в наличии остатков денежных средств.
- В-пятых, это уровень процентных ставок за пользование кредитами. При увеличении этих ставок пользование заемными источниками становится менее выгодным; это увеличивает остатки денежных средств компании.

- В-шестых, это состояние экономики. Если последняя характеризуется спадом, то компании стараются сохранить имеющиеся денежные средства с тем, чтобы инвестировать их с началом оживления. Далее, во время спада компании могут испытывать затруднения с получением платежей в погашение дебиторской задолженности. Все это побуждает компании иметь значительные остатки денежных средств.
- В-седьмых, это взаимоотношения с поставщиками. Если компания имеет небольшие остатки денежных средств, это создает помехи в расчетах с поставщиками и наносит ущерб ее имиджу.

В процессе анализа компания должна осуществлять контроль за имеющимися в ее распоряжении денежными средствами. Наиболее распространенный метод контроля заключается в следующем. Компания устанавливает верхний и нижний контрольные лимиты остатков денежных средств. Вложения денежных средств осуществляются компанией лишь в ликвидные объекты, которые могут быть без затруднений реализованы. Путем манипулирования продажами и покупками этих объектов возможно добиваться того, чтобы остатки денежных средств находились в установленных пределах.

Контрольные лимиты денежных средств устанавливаются как внешние, так и внутренние – два верхних (внешний и внутренний) и два нижних (внешний и внутренний). Если данная компания превысит внешний лимит, то финансовые менеджеры устанавливают возможность снижения остатка денежных средств до установленного лимита в течение ближайшего времени. Если ожидать этого не приходится, то целесообразно осуществить покупку или продажу ценных бумаг. Для эффективного управления остатками денежных средств составляются бюджеты денежных средств. Они по существу представляют собой краткосрочные финансовые планы. В них поступления денежных средств и дебиторы сопоставляются с обязательствами по платежам и кредиторами. В результате определяются избыток или недостаток денежных средств. Если у компании возникает избыток денежных средств, то необходимо принять решение о его наиболее целесообразном использовании. Если же предполагается дефицит денежных средств, то с целью устранения негативных последствий этого возможны такие мероприятия: получение банковского кредита, реализация определенной части активов компании, перенос сроков платежей компании и поступлении к ней денежных средств.

Значительным источником формирования оборотного капитала служит кредиторская задолженность. Торговые кредиторы образуются вместе с торговыми дебиторами при поставках товаров в кредит, то есть с отсрочкой их оплаты. В данном случае поставщики, по существу, выдают покупателям краткосрочный кредит, пользование которым является бесплатным. Контроль за кредиторской задолженностью целесообразно осуществлять с помощью такого показателя, как средний период урегулирования расчетов с кредиторами. Его можно определить по следующей формуле:

Средний период урегулирования расчетов с кредиторами = Торговые кредиторы / Закупки товаров и услуг в кредит * 365

Наряду с использованием данного показателя, отражающего среднюю величину длительности расчетов с кредиторами, западные компании составляют реестр старения кредиторской задолженности, во многом аналогичный реестру старения дебиторской задолженности.

Итак, мы рассмотрели особенности анализа и управления оборотным капиталом, характерные для зарубежных компаний.

11.7. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Необходимым условием деятельности организаций являются хозяйственные связи. Они дают возможность снабжать организацию материалами и, тем самым, обеспечивать непрерывность процесса производства, а также своевременно осуществлять отгрузку и реализацию продукции. Хозяйственные связи оформляются договорами, в соответствии с которыми одна организация является поставщиком товарно-материальных ценностей, работ и услуг, а другая организация выступает их покупателем, потребителем, а следовательно, плательщиком.

Налаженная организация платежного оборота между поставщиками и покупателями оказывает значительное влияние на финансовое состояние организаций, поскольку любая из них является одновременно и поставщиком, и покупателем.

Кроме этого, организации имеют расчетные взаимоотношения с собственным персоналом по заработной плате, с бюджетом, банками, внебюджетными фондами и с другими организациями и лицами. Все эти расчеты осуществляются в денежной форме. Подавляющая часть расчетов между организациями осуществляется в безналичном порядке. Это означает, что расчеты производятся путем перечисления (перевода) денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью различных банковских операций, замещающих наличные деньги в обороте. При этом посредником при расчетах между организациями выступают соответствующие учреждения банков.

В ходе безналичных расчетов возникает дебиторская и кредиторская задолженность.

Дебиторская задолженность – это задолженность каких-либо организаций и лиц в пользу данной организации.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами, в том числе:

- видами продукции; за которые ведутся расчеты;
- емкостью рынка;
- степенью насыщенности рынка данным видом продукции;
- применяемыми формами безналичных расчетов за эту продукцию.

При анализе следует:

- установить динамику дебиторской задолженности, т.е. изменение ее размера за анализируемый период;
- рассмотреть ее состав, т.е. за какими конкретно организациями и лицами она числится и в каких суммах;
- выяснить сроки возникновения задолженности.

В анализируемой организации состояние и динамику дебиторской задолженности (включая товары отгруженные) можно видеть из табл. 11.7.

Как видно из таблицы, в анализируемой организации резко возросли остатки товаров отгруженных, сроки оплаты которых не наступали (что следует оценить положительно), а также остатки товаров отгруженных в срок покупателями, т.е. просроченная дебиторская задолженность (это заслуживает негативной оценки). Снизились (до нулевой отметки) остатки товаров на ответственном хранении (положительная оценка), а также уменьшилась собственно дебиторская задолженность (здесь дать оценку можно лишь после дополнительного изучения этих сумм).

Таблица 11.7

ДИНАМИКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

тыс. руб.

Показатели	На начало года	На конец года	Изменение за год
1. Товары отгруженные, сроки оплаты которых наступили	583	1 034	+451
2. Товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями	10	56	+46
3. Товары на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от их оплаты	4	-	-4
4. Дебиторская задолженность	163	143	-20
Всего:	760	1 233	+473

Как видно из таблицы, в анализируемой организации резко возросли остатки товаров отгруженных, сроки оплаты которых не наступали (что следует оценить положительно), а также остатки товаров отгруженных в срок покупателями, т.е. просроченная дебиторская задолженность (это заслуживает негативной оценки). Снизились (до нулевой отметки) остатки товаров на ответственном хранении (положительная оценка), а также уменьшилась собственно дебиторская задолженность (здесь дать оценку можно лишь после дополнительного изучения этих сумм).

При анализе особое внимание следует уделить выявлению неоправданной, а также просроченной дебиторской задолженности. К неоправданной задолженности относятся:

- 1) задолженность дебиторов по недостачам, растратам и хищениям;
- 2) задолженность отдела капитального строительства данной организации, образовавшаяся в результате нарушений финансово-сметной дисциплины;
- 3) товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями.

Дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, составляющий три года, списывается на финансовые результаты организации как убыток.

Наличие неоправданной и просроченной дебиторской задолженности представляет собой непроизводительное отвлечение оборотных средств и является одной из причин финансовых затруднений у организации.

По данным аналитического учета следует подробно рассмотреть прочую дебиторскую задолженность. Она состоит из различных статей расчетов товарного и нетоварного характера. В частности, она включает:

- 1) расчеты с покупателями и заказчиками по плановым платежам и прочим расчетам;
- 2) задолженность за подотчетными лицами по выданным им денежным средствам на служебные командировки, административно-хозяйственные расходы и проч.;
- 3) задолженность квартиросъемщиков по квартирной плате и коммунальным услугам и др.

При анализе следует рассмотреть состав прочей дебиторской задолженности, сроки ее образования, причины возникновения задолженности.

Для оптимизации величины дебиторской задолженности большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров. Отбор осуществляется на основе таких критериев, как соблюдение платежной дисциплины в предыдущие периоды, прогнозируемые финансовые ресурсы покупателя по оплате требуемого объема товаров, уровень текущей платежеспособности и финансовой устойчивости покупателя.

Анализ дебиторской задолженности можно осуществлять либо сплошным, либо выборочным методом. Это зависит от размеров задолженности, от количества расчетных документов и от количества самих дебиторов.

Анализ дебиторской задолженности может состоять из следующих этапов:

1. В начале определяется критический уровень дебиторской задолженности. Все расчетно-платежные документы, относящиеся к задолженности, превышающей этот уровень, необходимо контролировать.
2. Документы, оставшиеся непроверенными, подвергаются выборочному контролю. Так, может проверяться каждый десятый документ, отбираемый по определенному признаку, например, по времени возникновения задолженности.
3. Проверяется достоверность (реальность) сумм дебиторской задолженности в отобранных документах.
4. Дается оценка степени значимости выявленных отклонений.

Так, отклонение суммы документа от суммы, подтвержденной проверкой, в размере более десяти процентов, то вывод о его существенности делает аналитик по своему усмотрению. Отклонение, составляющее не более пяти процентов, следует рассматривать как несущественное.

После завершения анализа его результатов обобщаются и распространяются на всю величину дебиторской задолженности. Они фигурируют в пояснительной записке к годовому отчету организации.

Существует ряд показателей, как абсолютных, так и относительных, характеризующих дебиторскую задолженность.

Прежде всего, здесь используется абсолютный показатель просроченной дебиторской задолженности, приводимый в приложении к балансу (ф.5). Просроченной принято считать такую задолженность, по которой истек трехмесячный срок с момента наступления даты ее погашения.

Для объективной оценки измерений величины оборотных средств в расчетах (включающей собственно дебиторскую задолженность и товары отгруженные) следует пользоваться относительным показателем удельного веса средств в расчетах в общей сумме оборотных средств (активов).

Важным показателем является оборачиваемость дебиторской задолженности, определяемая последующей формуле:

Выручка от реализации продукции, работ, услуг при последующей оплате (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов) / Средняя величина дебиторской задолженности.

Для сопоставимости числителя и знаменателя этой формулы выручку от реализации нужно брать лишь ту, которая получена в условиях применения последующей оплаты товаров.

Изучение динамики данного показателя за отдельные периоды показывает тенденцию ускорения или замедления оборачиваемости средств обслуживающих сферу расчетов. Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает количество оборотов, совершаемых этими средствами за отчетный период (как правило, за год).

Следующим показателем, также характеризующим относительную величину дебиторской задолженности, является период ее погашения (иначе – продолжительность оборота средств в расчетах, выраженная в днях). Этот показатель определяется по формуле:

Число дней в период (в году – 360) / Оборачиваемость дебиторской задолженности (количество оборотов за данный период).

Необходимо принять во внимание, что чем больше период просрочки дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения.

«Качество» дебиторской задолженности выражает следующий показатель:

Удельный вес (доля) сомнительной задолженности в составе * 100% дебиторской задолженности = Сомнительные дебиторская задолженность / Общая сумма дебиторской задолженности.

Тенденция к увеличению этого показателя свидетельствует о снижении ликвидности.

Данная организация с целью погашения дебиторами их задолженности может направлять им письма, осуществлять телефонные звонки, персональные визиты. Имеет место также реализация дебиторской задолженности специальным организациям.

Для того, чтобы достичь оптимизации суммы дебиторской задолженности, необходимо принимать следующие меры:

- контролировать состояние расчетов с покупателями и заказчиками по просроченной задолженности;
- по возможности ориентироваться на большее количество покупателей с целью снижения риска, непогашения задолженности одним или несколькими крупными покупателями;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: они должны примерно соответствовать друг другу.

Перейдем к рассмотрению кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность – это задолженность данной организации другим организациям и лицам: по платежам в бюджет и внебюджетные фонды поставщикам, подрядчикам, персоналу и другим кредиторам. В широком смысле к кредиторской задолженности можно отнести также и задолженность банкам и другими организациями по погашению полученных от них кредитов и займов (как краткосрочных, так и долгосрочных).

В соответствии с действующим законодательством кредиторы могут подать заявление в арбитражный суд о выплате возникшей просроченной кредиторской задолженности или открытии конкурсного производства предприятия. Минимальным размером задолженности, с которого может начаться рассмотрение арбитражным судом заявления кредиторов, является сумма в 500 минимальных оплат труда.

Рассмотрение дела в арбитражном суде может пагубно сказаться на финансовом состоянии предприятия-должника, поскольку ему необходимо в короткий срок расплатиться по своим обязательствам, реализуя свои оборотные активы и основные средства, ухудшая тем самым производственный потенциал организации, а также на цене фирмы, как конкурента на рынке производимой продукции, и привести к потере доверия к фирме.

Кредиторская задолженность представляет собой один из источников формирования активов (хозяйственных средств, или иначе имущества) организации. Этот источник называют привлеченным, так как данные суммы как бы привлекаются от других организаций и лиц на период до полного погашения кредиторской задолженности.

Состав и динамику кредиторской задолженности анализируемой организации можно видеть из табл. 11.8.

Как видно из таблицы, величина кредиторской задолженности возросла в течение отчетного года на 30 тыс. руб., или на 10,1% (30/297*100).

При анализе следует выявить неоправданную кредиторскую задолженность. К ней относятся:

- просроченная задолженность поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам;
- зadolженность поставщикам по неотфактурованным поставкам. Такая задолженность возникает, если организация получила от поставщиков материалы, а расчетные документы за них еще не поступили ни в данную организацию, ни в банк, обслуживающий ее.

Таблица 11.8

ДИНАМИКА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Показатели	тыс.руб.		
	На начало года	На конец года	Изменение за год
1. Задолженность по платежам в бюджет	-	29	+29
2. Задолженность по платежам во внебюджетные фонды	126	126	-
3. Задолженность поставщикам по акцептованным расчетным документам, сроки оплаты которых не наступили	-	-	-
4. Задолженность поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам	-	-	-
5. Задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам	68	32	-36
6. Задолженность персоналу по заработной плате	93	135	+42
7. Задолженность прочим кредиторам	10	5	-5
Всего кредиторской задолженности	297	327	+30

Так же, как и при анализе дебиторской задолженности, следует установить динамику кредиторской задолженности, рассмотреть ее состав по данным аналитического учета организации, а также выяснить сроки ее возникновения.

Невостребованная кредиторская задолженность, по которой истекли сроки исковой давности, составляющие три года, присоединяется к прибыли данной организации.

На величину и динамику кредиторской задолженности поставщикам по акцептованным расчетным документам и по неотфактурованным поставкам оказывают влияние следующие факторы: равномерность и объем поставок продукции в конце отчетного периода; вид транспорта, которым осуществляется перевозка продукции, чем выше скорость доставки грузов, тем больше разрыв по времени между поступлением материальных ценностей и их оплатой при условии соблюдения нормальных сроков документооборота. Сумма задолженности поставщикам по акцептованным расчетным документам зависит также от применяемых форм безналичных расчетов и порядка их осуществления.

Следует иметь в виду, что задолженность поставщикам по акцептованным расчетным документам, сроки оплаты которых не наступили, возникает в тех случаях, когда товарно-материальные ценности поступили, работы и услуги осуществлены и расчетные документы предъявлены покупателю до первого числа данного периода, а срок платежа (при расчетах по инкассо) наступает после первого числа, а также тогда, когда платеж произведен после этой даты (при расчетах платежными поручениями, чеками или наличными деньгами).

При расчетах по инкассо с применением последующего акцепта рассматриваемый вид кредиторской задолженности возникает в тех случаях, когда покупате-

лем расчетные документы получены до первого числа, а в банк обслуживающий покупателя (плательщика) расчетные документы поступили после первого числа.

При расчетах чеками рассматриваемый вид задолженности поставщикам может иметь место в тех случаях. Когда счета-фактуры получены покупателем до первого числа, а платежи по чекам, выданным на оплату этих счетов-фактур, нашли отражение по счетам покупателя после первого числа периода. Такая задолженность может возникнуть и в тех случаях, когда чек выдан поставщику покупателем до первого числа.

Кредиторская задолженность поставщикам как по акцептованным расчетным документам, так и по неотфактурованным поставкам, образовавшаяся в последние дни отчетного периода и погашенная в первых числах следующего периода, является оправданной. Вместе с тем, если подобная задолженность является постоянной и достигает значительных размеров, следует критически оценить применяемые формы безналичных расчетов.

Что же касается неоправданной части задолженности по неотфактурованным поставкам, которая образуется по причине задержки поставщиками оформления и предъявления расчетных документов (это можно определить сравнением даты отгрузки продукции с датой выписки счета-фактуры и предъявления расчетных документов к платежу), то необходимо, чтобы организации-покупатели погашали такую задолженность тем поставщикам, которые являются известными.

Задолженность поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам, т.е. просроченная задолженность поставщикам, является одной из характеристик финансового состояния организации. При анализе необходимо установить изменение величины этой задолженности за отчетный период, а также частоту ее возникновения и длительность в течение этого периода.

Оценка относительной величины такой просроченной задолженности может быть осуществлена с использованием следующей формулы:

***Остаток просроченной задолженности поставщикам на определенную дату /
/ Однодневный оборот по поставкам сырья, материалов, топлива, покупных полуфабрикатов за отчетный период.***

В результате получается относительная величина просроченной задолженности поставщикам, выраженная в днях. При определении таких показателей за год остатки просроченной задолженности на начало и на конец года делят на однодневный оборот по поставкам соответственно за предыдущий и отчетный годы или за четвертые кварталы предыдущего и отчетного годов. При этом оборот по поставкам следует определять как сумму материальных затрат на производство плюс прирост или минус уменьшение остатков материальных ресурсов на складе за отчетный период.

Задолженность по платежам в бюджет со сроками взноса после первого числа следующего за отчетным месяца, а также по налогам, начисленным с заработной платы персонала за вторую половину отчетного месяца, является оправданной. Просроченная задолженность по платежам в бюджет приводится в приложении к балансу.

По данным аналитического учета следует подробно рассмотреть прочую кредиторскую задолженность. Так же, как и прочая дебиторская задолженность, она состоит из различных статей расчетов как товарного, так и нетоварного характера.

В составе такой задолженности может числиться задолженность покупателям, возникающая при расчетах в порядке последующего акцепта расчетных документов поставщика, когда отказ от акцепта по поставкам, осуществленным в отчетном периоде, поступает к поставщику в следующем за отчетным периоде, но до составления поставщиком бухгалтерского баланса. В таких условиях поставщик может учитывать суммы отказов от акцепта как товары отгруженные на ответственном хранении у покупателя в связи с отказом от акцепта, а платежи покупателей соответственно как кредиторскую задолженность. Если у данной организации подобная задолженность имеется в больших суммах и она носит постоянный характер, то ее следует расценивать как неоправданную, представляющую собой неправомерное перераспределение оборотных средств, поскольку, хотя средства покупателей сравнительно недолго находятся в обороте поставщика такая задолженность возникает по причине нарушения поставщиком условий договоров.

Кроме того, прочая кредиторская задолженность включает не востребованные депонентские суммы, задолженность по претензиям и др.

При анализе прочей кредиторской задолженности следует рассмотреть ее состав, сроки ее образования, причины возникновения задолженности.

Анализируя сумму кредиторской задолженности, ее изменения, необходимо иметь в виду, что ее увеличение в значительной степени является оправданным, так как вызывается ростом объема производства и связанным с ним увеличением размера поставок материальных ресурсов, ростом прибыли и фондов заработной платы. Поэтому далеко не любое возрастание кредиторской задолженности должно оцениваться негативно.

С целью выявления возможностей своевременного погашения кредиторской задолженности целесообразно сопоставление полной суммы этой задолженности с имеющимися у организации остатками денежных средств и предстоящими платежами покупателей и других дебиторов. При этом из состава дебиторской задолженности необходимо вычесть просроченную и иную сомнительную задолженность.

Такое сопоставление может дать определенное представление об обеспеченности кредиторской задолженности данной организации.

Для того чтобы иметь более точные сведения о платежеспособности анализируемой организации, необходимо составление платежных календарей, в которых сопоставляются в разрезе их сроков предстоящие платежи и поступления денежных средств.

Показателями, характеризующими кредиторскую задолженность, являются следующие. Это абсолютный показатель просроченной кредиторской задолженности, который отражается в приложении к балансу (ф.5). Он показывает величину задолженности, по которой истек трехмесячный срок после даты ее погашения.

Относительным показателем является коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, отражающий количество оборотов этой задолженности в течение определенного периода. Он исчисляется по формуле:

***Реализованная продукция по
производственной себестоимости +
+ Изменение величины материально-производственных запасов за отчетный период /
/ Средняя сумма кредиторской задолженности
за отчетный период.***

Другим относительным показателем является период погашения кредиторской задолженности, иначе – продолжительность ее оборота в днях. Он определяется по следующей формуле:

Число дней в данном периоде (в году – 360) / Оборачиваемость кредиторской задолженности (количество оборотов за данный период).

Если предыдущий показатель выражается отвлеченным числом (количеством оборотов) то последний показатель измеряется в днях. Оба они характеризуют оборачиваемость кредиторской задолженности.

Последний показатель, дающий представление о средней продолжительности использования кредиторской задолженности в хозяйственном обороте данной организации, может быть определен также и другим способом по следующей формуле:

Средние остатки кредиторской задолженности * Число дней в данном периоде (в году – 360) / Сумма кредитовых оборотов по счетам расчетов с кредиторами.

Примыкает к этим показателям также коэффициент покрытия платежей по кредитам. Он характеризует соотношение прибыли и платежей по кредитам:

Балансовая прибыль / Выплаты процентов по кредитам и займам.

Этот показатель может быть использован кредиторами для приблизительной оценки способности данной организации покрыть свои обязательства по платежам.

Таким образом, анализ дебиторской и кредиторской задолженности имеет важное значение для характеристики устойчивости финансового состояния организации.

11.8. Анализ оборачиваемости оборотных средств (анализ деловой активности организации)

Оборотные средства – это средства, авансируемые организациями для поддержания непрерывности процесса производства и обращения и возвращающиеся в организации в составе выручки от реализации продукции в той же денежной форме, с которой они начали свое движение.

За счет оборотных средств формируются оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Для оценки эффективности использования оборотных средств применяются показатели оборачиваемости оборотных средств. Основными из них являются следующие:

- 1) средняя продолжительность одного оборота в днях;
- 2) количество (число) оборотов, совершаемых оборотными средствами в течение определенного периода времени (год, полугодие, квартал), иначе – коэффициент оборачиваемости;
- 3) сумма занятых оборотных средств, приходящихся на 1 рубль реализованной продукции (коэффициент загрузки оборотных средств).

Как известно, кругооборот оборотных средств охватывает следующие стадии:

- 1) часть оборотных средств авансируется на приобретение предметов труда, представляющих собой элементы оборотных производственных фондов (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, и др.);
- 2) приобретенные предметы труда передаются со склада в цехи для изготовления из них продукции, на этой стадии оборотные средства имеют форму незавершенного производства;

- 3) третья стадия включает период от выпуска готовой продукции до ее реализации.

На этом кругооборот заканчивается. Затем начинается новый кругооборот, охватывающий те же три стадии.

Если оборотные средства проходят все стадии кругооборота, например, за 50 дней, то первый показатель оборачиваемости (средняя продолжительность одного оборота в днях) составит 50 дней. Этот показатель приблизительно характеризует среднее время, которое проходит от момента приобретения материалов до момента реализации продукции, изготовленной из этих материалов. Данный показатель может быть определен по следующей формуле:

$$П = CO / \frac{P}{B}$$

или

$$П = \frac{CO * B}{P},$$

где

П – средняя продолжительность одного оборота в днях;

CO – средний остаток оборотных средств за отчетный период;

P – реализация продукции за этот период (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов);

B – число дней в отчетном периоде (в году – 360, в квартале – 90, в месяце – 30).

Итак, средняя продолжительность одного оборота в днях исчисляется как отношение среднего остатка оборотных средств к однодневному обороту по реализации продукции.

Показатель средней продолжительности одного оборота в днях может быть исчислен и другим способом, как отношение числа календарных дней в отчетном периоде к количеству оборотов, совершенных оборотными средствами за этот период, т.е. по формуле:

$$П = B / ЧО,$$

где **ЧО** – число оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период.

Второй показатель оборачиваемости – число оборотов, совершаемых оборотными средствами за отчетный период (коэффициент оборачиваемости) – также может быть получен двумя способами:

- 1) как отношение реализации продукции за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов к среднему остатку оборотных средств, т.е. по формуле: **ЧО = P / CO**;
- 2) как отношение числа дней в отчетном периоде к средней продолжительности одного оборота в днях, т.е. по формуле: **ЧО = B / П**.

Третий показатель оборачиваемости (сумма занятых оборотных средств, приходящихся на 1 рубль реализованной продукции или иначе – коэффициент загрузки оборотных средств) определяется одним способом как отношение среднего остатка оборотных средств к обороту по реализации продукции за данный период, т.е. по формуле:

$$CO / P.$$

Этот показатель выражается в копейках. Он дает представление о том, сколько копеек оборотных средств затрачивается для получения каждого рубля выручки от реализации продукции.

Наиболее распространенным является первый показатель оборачиваемости, т.е. средняя продолжительность одного оборота в днях.

Наиболее часто оборачиваемость исчисляется за год. Среднегодовые остатки оборотных средств (активов) определяются по формуле средней хронологической, т.е.:

$$CO = \frac{\text{Остаток на 1 января} + \text{Остаток на 1 апреля} + \text{Остаток на 1 июля} + \text{Остаток на 1 октября} + \text{Остаток на 1 января следующего года}}{4}$$

Указанные в формуле остатки берутся из квартальных балансов.

В результате ускорения оборачиваемости возрастают остатки средств на расчетных счетах в банках. Если их включать в состав оборотных средств, то показатель оборачиваемости будет ухудшаться и не отразит улучшения использования оборотных средств. Поэтому средства на расчетных счетах следует исключать из состава оборотных средств (активов) при исчислении оборачиваемости. Величину же иммобилизованных, т.е. отвлеченных из оборота оборотных средств следует включать в оборотные активы при исчислении оборачиваемости; это побуждает организации к целевому использованию оборотных средств.

Оборот по реализации для исчисления оборачиваемости включает выручку от реализации без налога на добавленную стоимость.

При анализе фактическая оборачиваемость сравнивается с оборачиваемостью за предыдущий отчетный период, а по тем видам оборотных активов, по которым организация устанавливает нормативы – также и с плановой оборачиваемостью. В результате такого сравнения определяется величина ускорения или замедления оборачиваемости. Исходные данные для анализа представлены в табл. 11.9.

Таблица 11.9

УСКОРЕНИЕ (ЗАМЕДЛЕНИЕ) ОБОРАЧИВАЕМОСТИ

Оборачиваемость (в днях)	За предыдущий год	За отчетный год		Ускорение (-) замедление (+) в днях	
		По плану	По факту	Против плана	Против предыдущего года
1. Нормируемых оборотных средств	90	91	99	+8	+9
2. Ненормируемых оборотных средств	12	x	14	x	+2
3. Всех оборотных средств	102	x	113	x	+11

В анализируемой организации оборачиваемость замедлилась, как по нормируемым, так и по ненормируемым оборотным средствам. Это свидетельствует об ухудшении использования оборотных средств.

При замедлении оборачиваемости оборотных средств происходит дополнительное привлечение (вовлечение) их в оборот, а при ускорении происходит высвобождение оборотных средств из оборота. Сумма оборотных средств, высвобожденных вследствие ускорения оборачиваемости или дополнительно привлеченных в результате ее замедления, определяется как произведение числа дней, на которое ускорилась или замедлилась оборачиваемость, на фактический однодневный оборот по реализации.

Пример.

Факт. оборот по реализации за год: 2 3087 тыс. руб.

Однодневный оборот составляет:

$$23\ 087 / 360 = 64,1 \text{ тыс. руб.}$$

Так как на анализируемом предприятии оборачиваемость всех оборотных средств замедлилась против

предыдущего года на 11 дней, то дополнительно привлечено в оборот оборотных средств на сумму $11 \cdot 64,1 = 705,1$ тыс. руб.

Экономический эффект ускорения оборачиваемости заключается в том, что организация может с той же суммой оборотных средств произвести больше продукции, или произвести тот же объем продукции с меньшей суммой оборотных средств. Высвобождение оборотных средств в результате ускорения оборачиваемости может быть абсолютным и относительным.

При абсолютном высвобождении у организации снижаются среднегодовые остатки оборотных средств. Высвобожденные оборотные средства могут либо находиться на расчетных счетах в банках, либо использоваться в обороте для увеличения выпуска продукции. Относительное высвобождение означает, что ускорение оборачиваемости достигнуто при неизменных либо возросших, но в меньшей степени, чем объем реализации, среднегодовых остатках оборотных средств. В этом случае достигается лишь относительная экономия оборотных средств, т.е. по отношению к объему реализации.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств достигается путем внедрения в производство новой техники, прогрессивных технологических процессов, механизации и автоматизации производства. Эти мероприятия способствуют уменьшению продолжительности производственного цикла, а также увеличению объема производства и реализации продукции.

Кроме того, для ускорения оборачиваемости важное значение имеет: рациональная организация материально-технического обеспечения и сбыта готовой продукции, соблюдение режима экономии в затратах на производство и реализацию продукции, применение форм безналичных расчетов за продукцию, способствующих ускорению платежей, и др.

Непосредственно при анализе текущей деятельности организации можно выявить следующие резервы ускорения оборачиваемости оборотных средств, заключающиеся в устранении:

- 1) сверхнормативных материально-производственных запасов: 608 тыс. руб.;
- 2) товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями: 56 тыс. руб.;
- 3) товаров на ответственном хранении у покупателей: 7 тыс. руб.;
- 4) иммобилизации оборотных средств: 124 тыс. руб.

Итого резервов: 795 тыс. руб.

Как мы уже установили, однодневный оборот по реализации в данной организации равняется 64,1 тыс. руб. Итак, организация имеет возможность ускорить оборачиваемость оборотных средств на $795 / 64,1 = 12,4$ дня.

Необходимо изучить влияние на оборачиваемость оборотных средств отдельных факторов. Так значительное влияние на данный показатель оказывает структура затрат на производство продукции. Та часть оборотных средств, которая направляется на приобретение материалов, оборачивается медленнее, чем та их часть, которая идет на оплату труда. Поэтому снижение трудоемкости продукции ведет к замедлению оборачиваемости, а повышение трудоемкости – к ускорению оборота средств. Рассматриваемый показатель зависит также от фактора изменения цен на материалы и другие предметы труда. Повышение этих цен, вызывая увеличение удельного веса материальных затрат на производство, замедляет оборачиваемость, а снижение цен ускоряет ее. Исходя из этого, при сопоставлении оборачиваемости оборотных средств за данный период с показателем

базисного периода, последний следует пересчитать исходя из оптовых цен на материалы и тарифов на грузовые перевозки, действовавших в данном периоде.

Для изучения причин изменений скорости оборота средств целесообразно, кроме рассмотренных показателей общей оборачиваемости исчислить также показатели частной оборачиваемости. Они относятся к отдельным видам оборотных активов и дают представление о времени нахождения оборотных средств на различных стадиях их кругооборота. Эти показатели исчисляются так же, как и запасы в днях, однако вместо остатка (запаса) на определенную дату здесь берется средний остаток данного вида оборотных активов. Частную оборачиваемость можно определить по следующим формулам:

По сырью и основным материалам = Средний остаток (запас) сырья и основных материалов / однопневный расход сырья и основных материалов на производство.

Аналогично определяется частная оборачиваемость и по другим видам предметов труда (вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части).

По незавершенному производству = Средний остаток (задел) незавершенного производства / Однопневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости.

По готовой продукции = средний остаток готовой продукции / однопневная отгрузка продукции по производственной себестоимости.

Частная оборачиваемость показывает, сколько дней в среднем находятся оборотные средства в данной стадии кругооборота. Например, если частная оборачиваемость по сырью и основным материалам равна 10 дням, то это означает, что от момента поступления материалов на склад организации до момента их использования в производстве в среднем проходит 10 дней.

Частные показатели оборачиваемости следует рассчитывать не только по отдельным элементам оборотных активов, но и по отдельным производственным участкам, цехам, складам предприятия. Необходимо также иметь в виду, что наличие оборотных активов и их отдельных элементов на внутримесячные даты может существенно отличаться от их состояния на первое число месяца или квартала (а ведь именно эти данные берутся для исчисления и общей, и частной оборачиваемости). Потому показатели оборачиваемости, исчисляемые по данным бухгалтерского учета и отчетности в ряде случаев, могут быть нерепрезентативными.

В результате суммирования показателей частной оборачиваемости мы не получим показателя общей оборачиваемости, так как для определения показателей частной оборачиваемости берутся различные знаменатели (обороты). Поэтому существует проблема увязки частных показателей оборачиваемости с общими. Сумма времени по частным показателям не совпадает со временем оборота всех оборотных средств, так как частные обороты отдельных элементов оборотных средств совершаются не последовательно один за другим, а параллельно-последовательно. Не все элементы оборотных средств проходят все стадии кругооборота, например, часть оборотных средств минует стадию производственных запасов и др. Взаимосвязь показателей частной и общей оборачиваемости может быть выражена слагаемыми общей

оборачиваемости. Эти показатели позволяют установить, какое влияние оказывает оборачиваемость отдельных видов оборотных средств на показатель общей оборачиваемости. Слагаемые общей оборачиваемости (иначе долевое участие в оборачиваемости) определяются как отношение среднего остатка данного вида оборотных средств (активов) к однопневному обороту по реализации продукции. Следовательно, числитель каждого слагаемого общей оборачиваемости тот же, что и у соответствующего показателя частной оборачиваемости, а знаменатель – тот же, что и у показателя общей оборачиваемости в днях. Например, слагаемое общей оборачиваемости по сырью и основным материалам равняется:

Средний остаток сырья и основных материалов / Однопневный оборот по реализации продукции (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов).

Если этот показатель составляет, например, 8 дней, то это означает, что на общую оборачиваемость за счет сырья и основных материалов приходится 8 дней. Если суммировать все слагаемые общей оборачиваемости, то в результате получится показатель общей оборачиваемости всех оборотных средств в днях.

Кроме рассмотренных исчисляются и другие показатели оборачиваемости. Так, в аналитической практике находят применение показатель оборачиваемости запасов. Количество оборотов, совершаемых запасами за данный период, рассчитывается по следующей формуле:

Выручка от реализации продукции, работ и услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов) / Средняя величина по статье «Запасы» второго раздела актива баланса.

Среднюю продолжительность одного оборота запасов в днях можно определить по следующей формуле:

**Средняя величина по статье «Запасы» *
* Количество дней в данном периоде
(в году 360) / Выручка от реализации продукции, работ и услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов).**

Ускорение оборачиваемости запасов свидетельствует о повышении эффективности управления запасами, а замедление оборачиваемости запасов о накоплении их в чрезмерных суммах, о неэффективном управлении запасами. Замедление оборачиваемости производственных запасов (сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива) может свидетельствовать как о затухании производства, так и о замораживании части средств ради спасения производства от инфляционных процессов. Организация должна стремиться к тому, чтобы производство вовремя и в полном объеме обеспечивалось всеми необходимыми материальными ресурсами и в то же время к тому, чтобы они не залеживались на складах.

Используются также показатели оборачиваемости дебиторской задолженности (средств в расчетах). Так, количество оборотов, совершаемых средствами, вложенными (авансированными) в дебиторскую задолженность, может быть определено по следующей формуле:

Выручка от реализации продукции, работ, услуг (при последующей оплате) за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов / Средняя величина дебиторской задолженности.

Продолжительность оборота дебиторской задолженности, то есть период ее погашения в днях, исчисляется по следующей формуле:

Количество дней в данном периоде (в году – 360) / Количество оборотов, совершаемых средствами, вложенными в дебиторскую задолженность за данный период.

Что касается кредиторской задолженности, то количество оборотов ее в течение данного периода может быть рассчитано таким образом:

Реализованная продукция по производственной себестоимости + / – + / – Изменение величины материально-производственных запасов за отчетный период / Средняя сумма кредиторской задолженности за отчетный период.

Продолжительность оборота кредиторской задолженности, то есть период ее погашения в днях, может быть определена следующим образом:

Количество дней в данном периоде (в году – 360) / Количество оборотов, совершаемых кредиторской задолженностью за данный период.

Определяются также показатели, отражающие оборачиваемость капитала, то есть источников формирования имущества организации. Так, например, оборачиваемость собственного капитала, исчисляется по следующей формуле:

Оборот по реализации продукции за год (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов) / Среднегодовая стоимость собственного капитала.

Эта формула выражает эффективность использования собственного капитала (уставного, добавочного, резервного капитала, и др.). Она дает представление о количестве оборотов, совершаемых собственными источниками деятельности организации за год.

Оборачиваемость инвестированного капитала = Оборот по реализации продукции за год (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов) / Среднегодовая стоимость собственного капитала и долгосрочных обязательств.

Данный показатель характеризует эффективность использования средств, вложенных в развитие организации. Он отражает количество оборотов, совершаемых всеми долгосрочными источниками в течение года.

При анализе финансового состояния и использования оборотных средств необходимо выяснить, за счет каких источников компенсируются финансовые затруднения предприятия. Если активы покрываются устойчивыми источниками средств, то финансовое состояние организации будет устойчивым не только на данную отчетную дату, но и на ближайшую перспективу. Устойчивыми источниками следует считать собственные оборотные средства в достаточных размерах, неснижающиеся остатки переходящей задолженности поставщикам по акцептованным расчетным документам, сроки оплаты которых не наступили, постоянно переходящую задолженность по платежам в бюджет, неснижающуюся часть прочей кредиторской задолженности, неиспользованные остатки фондов специального назначения (фондов накопления и потреб-

ления, а также социальной сферы), неиспользованные остатки средств целевого финансирования и др.

Если же финансовые прорывы организации перекрываются неустойчивыми источниками средств, она на дату составления отчетности является платежеспособной и даже может иметь свободные денежные средства на счетах в банках, но в ближайшей перспективе ее ожидают финансовые затруднения. К неустойчивым относятся источники оборотных средств, имеющиеся на 1-е число периода (дату составления баланса), но отсутствующие на даты внутри этого периода: непросроченная задолженность по оплате труда, отчислениям во внебюджетные фонды (сверх определенных устойчивых величин), необеспеченная задолженность банкам по ссудам под товарно-материальные ценности, задолженность поставщикам по акцептованным расчетным документам, сроки оплаты которых не наступили, сверх сумм, отнесенных к устойчивым источникам, а также задолженность поставщикам по неотфактурованной поставке, задолженность по платежам в бюджет сверх сумм, отнесенных к устойчивым источникам средств.

Необходимо составить итоговый расчет финансовых прорывов (т.е. неоправданного расходования средств) и источников покрытия этих прорывов.

Анализ заканчивается общей оценкой финансового состояния организации и составлением плана мероприятий по мобилизации резервов ускорения оборачиваемости оборотных средств и повышению ликвидности и укреплению платежеспособности организации. Прежде всего, необходимо дать оценку обеспеченности организации собственными оборотными средствами, их сохранности и использования по целевому назначению. Затем дается оценка соблюдения финансовой дисциплины, платежеспособности и ликвидности организации, а также полноты использования и обеспеченности банковских кредитов и займов других организаций. Намечаются мероприятия по более эффективному использованию как собственного, так и заемного капитала.

Анализируемая организация располагает резервом ускорения оборачиваемости оборотных средств на 12,4 дня (этот резерв отмечен в данном параграфе). Для мобилизации этого резерва необходимо добиться устранения причин, вызывающих накопление сверхнормативных запасов сырья, основных материалов, запасных частей, прочих производственных запасов и незавершенного производства (см. 6 параграф данной части).

Кроме того, следует обеспечить целевое использование оборотных средств, не допуская их иммобилизации (см. 5 параграф этой части). Наконец, получение платежей от покупателей за отгруженные им товары, не оплаченные в срок, а также реализация товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от оплаты (см. часть 9 параграф 3), также позволят ускорить оборачиваемость оборотных средств.

Все это будет способствовать укреплению финансового состояния анализируемой организации.

Лысенко Денис Владимирович

3.3. THEORY OF ECONOMIC ANALYSIS

D.V. Lysenko, Candidate of Science (Economic), Senior Lecturer of Faculty «Registration. the Analysis and Audit »

Moscow State University it. M.V. Lomonosov

In the article theoretical-methodological bases of the modern concept of economic analysis are stated, classification of its sorts, receptions and methods is given, the basic techniques of the analysis are resulted. Habit of the article is the organic unity of the analysis of a potential production, a financial circumstances and finance results of activity of firm, usage of major factors of production. The analysis is presented as a method of a justification of the administrative solutions, routed on searching of spares and sampling of paths of effectivization of production. Methods of detection of intensive and extensive spares of major factors of production are shown: a manpower, manufacturing and financially-power resources, estimations of their completeness and possibilities of the registration by development of business plans and development strategies of production. The methodological baseline and methodical approaches to the analysis and an estimation of dynamics and structure of assetses, the capital, obligations, incomes and expenditures, to an estimation of traffic of cash flows of managing subjects of market economy are justified.