Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Теоретический (лекционный) материал

Москва, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел 1. Анализ и диагностика хозяйственной деятельности предприятия

Тема 1.1. Основы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия……..7

Тема 1.2. Анализ технико-организационного уровня и условий производства…….20

Тема 1.3. Анализ и управление объёмом производства и реализации продукции..……40

Тема 1.4. Анализ состояния и эффективности использования основных средств……..60

Тема 1.5. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.80

Тема 1.6. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия……100

Тема 1.7. Анализ управления затратами и себестоимостью продукции (работ, услуг)……..120

Раздел 2. Комплексная оценка и анализ эффективности деятельности организации

Тема 2.1. Анализ эффективности деятельности организации……140

Тема 2.2. Анализ финансовых результатов и показателей рентабельности……..160

Тема 2.3. Анализ финансового состояния предприятия…….180

Тема 2.4. Оценка деловой активности предприятия…….200

Тема 2.5. Методика экспресс-анализа, рейтинговой оценки организации и прогнозирования вероятности банкротства…….220

Заключение……..230

Библиографический список…….234

Приложения…….236

Введение

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих на определенный момент времени способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность и своевременно рассчитываться по обязательствам.

Устойчивое финансовое состояние является результатом рационально организованной системы управления внутренними и внешними факторами, определяющими результаты деятельности предприятия.

К числу важнейших внутренних факторов относятся состояние активов и их оборачиваемость, состав и соотношение источников финансовых ресурсов, приоритеты учетно-налоговой политики предприятия, состояние системы финансового менеджмента и др.

Среди внешних факторов главными являются: приоритеты государственной бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и учетной политики, характер условий функционирования на рынке, уровень инфляции, средняя производительность труда, средний уровень прибыли, курс национальной валюты, стоимость производственных ресурсов и др. В современных условиях быстро меняющейся внешней среды возрастает роль эффективного управления ресурсами предприятий.

Профессиональное управление финансами требует квалифицированного их изучения. Именно благодаря анализу может быть сформирована достоверная информационная база принятия управленческих решений.

Потребности в финансовом анализе существуют всегда, независимо от вида экономических отношений, складывающихся в обществе, но акценты, делающиеся в его процессе, различны, они зависят от социально-экономических условий.

Острая необходимость в финансовом анализе возникает в ходе преобразования организованно-правовых структур и реорганизации существующих предприятий, в процессе приватизации и акционирования, а

также при выработке мер по поддержке и оздоровлению несостоятельных предприятий.

Анализ финансового состояния предприятия связан с обработкой обширной информации, характеризующей самые разнообразные аспекты функционирования предприятия как производственного, финансового, имущественного, социального комплекса.

Содержание анализа финансового состояния во многом определяется целью, задачами и интересами пользователей информацией, которые могут существенно различаться.

Управление предприятием любого масштаба, вида деятельности и формы собственности требует, прежде всего, знания его исходного состояния, сведений о том, как существовал и развивался объект в периоды, предшествовавшие настоящему. Лишь получив достаточно полную и достоверную информацию о деятельности объекта в прошлом, о сложившихся тенденциях в его функционировании и развитии, можно вырабатывать уверенные управленческие решения, бизнес-планы и программы развития объектов на будущие периоды.

Финансовый анализ не только дает возможность судить о положении предприятия на данный момент, но и служит основой, необходимой предпосылкой выработки стратегических решений, определяющих перспективы развития фирмы.

Анализ финансового положения предприятия позволяет отследить тенденции его развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности и служит, таким образом, связующим звеном между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью.

Раздел 1. Анализ и диагностика хозяйственной деятельности предприятия

Тема 1.1. Основы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Экономический анализ учета как инструмент познания экономических явлений возник в результате сопоставления с бухгалтерским учетом в Древнем Египте примерно за 4000 лет до нашей эры. Совершенствуясь параллельно с методами и практиками управления, он получил значительное теоретическое и практическое распространение лишь в наружном бурном развитии капиталистических форм хозяйства. Несмотря на то, что определенные методы и процедуры анализа получили широкое признание при оценке управленческих решений еще в первых показателях XX в., в самостоятельный раздел анализа финансово-хозяйственной деятельности (АФХД либо АХДП) приходится рассчитывать на недавно – лишь в 1960-е годы. Это было связано с охватом общественного развития:

- практической необходимости в систематизации методов и методов анализа в условиях значительного усложнения хозяйственных связей, предполагаемого перехода от эвристических и оптических методов познания к математическим и вероятностным;
- дифференциация наук как объективной представленности развития научной деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия представляет собой основу для принятия решений на уровне субъектов хозяйствования, с помощью которого выявляются наиболее значимые характеристики и показатели деятельности предприятия, и очень часто прогнозируются его высокие показатели развития.

Под **анализом финансового состояния предприятия**, как правило, понимают характеристику его платежеспособности, кредитоспособности,

эффективности использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовое состояние организации определяет ее конкурентоспособность. Оно отражает все стороны деятельности организации, ее конечные результаты, которые интересуют не только менеджеров и весь коллектив работников самой организации, но и ее собственников, кредиторов, инвесторов, поставщиков и других деловых партнеров.

Приоритетными экономическими исследованиями, в том числе анализом финансово-хозяйственной деятельности предприятия, является существенное установление целей и задач анализа, объектов или объектов анализа; система показателей, при оказании помощи будет исследоваться каждый объект анализа; последовательности и периодичности проведения анализа, способов исследования анализируемых объектов, источников информации, указаний по организации исследования и т. д.

Каждая наука имеет свои специфические особенности, позволяющие выделять или отличать ее от других наук. Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, возникающих в производственной и финансово-экономической сфере предприятия.

- Основными вопросами, на которые надо ответить аналитику при проведении АХДП, являются:
- Куда вложены финансовые ресурсы предприятия и какова структура имущества предприятия?
- Откуда получены финансовые ресурсы и какова их структура?
- Насколько эффективно работает предприятие?

Объектом АХДП являются экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия или отдельные стороны его финансово-хозяйственной деятельности.

Основная цель проведения анализа заключается в выявлении сильных и слабых сторон его деятельности, повышении эффективности работы хозяйствующего субъекта и поиске резервов для улучшения работы предприятия.

Для достижения целей анализа решаются следующие задачи:

- постановка и уточнение целей и задач проведения анализа;
- уточнение пользователей результатов анализа; · определение показателей и методов их оценки;
- выявление и оценка факторов, влияющих на результаты;
- отбор наиболее существенных факторов;
- разработка плана мероприятий по усилению воздействия «позитивных» факторов и снижению воздействия «негативных» факторов;
- разработка формы подготовки отчета и подачи материала для принятия управленческого решения.

Аналитические исследования финансово-хозяйственной деятельности предприятия базируются на определенных правилах, приемах и способах исследования, подчиненных достижению целей анализа, и выполняются в соответствии с выбранными методами и разработанными методиками.

При существующих исследованиях требуется выборочное исследование – т. е. тщательно изучить выгоду, которая выявляется в соответствии с поиском предмета, раскрывает и эффективно использует его использование в конкретных условиях.

Применительно к АХДП выбор обусловлен применением особенностей учета объекта анализа, а также реальной возможностью его проведения в конкретных условиях.

В АФХД зарегистрированы экономико-логические, экономико-математические, эвристические и экспертные методы.

В финансовом анализе используется система показателей, характеризующая:

- источники формирования капитала (наличие в абсолютной форме по видам или группам источников, структура или удельный вес в процентах или коэффициенты особых видов или групп источников в общем сумме);
- состав общий, общий, оборотного капитала (наличие в абсолютной форме по виду или группе источников, структура или удельный вес в процентах или коэффициентах исключительных видов или групп источников в общем сумме);
- эффективность использования капитала (общего, оборотного, собственного, заемного), прибыльность и оборачиваемость капитала;
- платежеспособность (текущую и перспективную), движение денежных средств;
- финансовую устойчивость (устойчивость), коэффициенты финансовой независимости от внешних заемных источников, состояние оборотного и финансового капитала;
- факторы формирования и изменения финансовых положений (прибыль, доход от реализации, себестоимость и т. д.);
- индикаторы нестабильности финансовых положений (убытки, просроченные ссуды и займы, дебиторская и кредиторская задолженности, векселя);
- деловую активность (прибыльность общего капитала или объем реализации на рубль общего капитала, оборачиваемость хозяйственных средств и т. д.).

По своей сути **финансовый анализ представляет собой процесс накопления, трансформации и использования информации финансового характера**, включающий:

- характеристику текущего и прогнозирование будущего финансового состояния предприятия;
- расчет возможных и оптимальных темпов развития компании с позиции ее финансового обеспечения;
- выявление доступных источников средств и оценку возможности и целесообразности их мобилизации.
- прогноз положения организации на рынке капиталов.

Финансовый анализ применяется как самой фирмой, так и внешними субъектами рынка при осуществлении разных сделок или для предоставления сведений о финансовом состоянии предприятия третьим лицам.

Как правило, финансовый анализ проводится при:

- *реструктуризации компании*, выделении структурных подразделений в отдельные бизнес-единицы. Благоприятное финансовое состояние структурной единицы может послужить дополнительным фактором в пользу оставления ее в составе фирмы;
- *оценке стоимости бизнеса*, в том числе для его продажи либо покупки. Обоснованная оценка финансового состояния позволяет назначить справедливую цену сделки и может служить инструментом определения цены сделки;
- *получении кредита либо для привлечении инвестора*. Результаты анализа являются основным индикатором для банка при принятии решения о выдаче кредита или для инвестора планирующего вложить средства в предприятие;
- *выходе на фондовую биржу* (с облигациями или акциями). По требованиям российских и западных бирж компания обязана рассчитывать определенный набор коэффициентов, отражающих ее финансовое состояние, и публиковать эти коэффициенты в отчетах о своей деятельности.

Цель финансового анализа состоит в оценке реального финансового состояния хозяйствующего субъекта, своевременном выявлении и устранении недостатков его финансовой деятельности и поиске возможностей повышения эффективности операционной деятельности с помощью рациональной финансовой политики. **Финансовый анализ должен быть направлен на** экономию финансовых ресурсов и повышение финансовой значимости предприятий, на повышение эффективности использования ресурсов, выявление возможностей улучшения функционирования предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих **задач финансового анализа:**

- *определение базовых показателей для разработки производственных планов и программ на предстоящий период*;
- *повышение научно-экономической обоснованности планов и нормативов;*
- *объективное и всестороннее изучение выполнения установленных планов и соблюдения нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг;*
- *определение изменений в динамике или выполнение плана показателей финансового состояния;*
- *установление взаимосвязи обобщающих и частных показателей финансового состояния;*
- *расчет качественных и количественных факторов изменения показателей финансового состояния.*
- *определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;*
- *прогнозирование результатов деятельности*;
- *подготовка аналитической информации для отбора оптимальных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов*;

- *выявление резервов и определение пути улучшения финансового состояния, ускорения оборачиваемости оборотного капитала, укрепления платежеспособности.*

Процесс финансового анализа основывается на соблюдении определенных **принципов**:

- *регулярности проведения* (анализ должен проводиться через регулярные интервалы времени, при любых результатах деятельности, что позволяет устранить имеющиеся трудности и закрепить достигнутые успехи);
- *объективности* (результаты анализа должны описывать фактическое состояние и давать ему непредвзятую оценку);
- *комплексности* (выявляются всевозможные взаимозависимости и факторы).

Главным объектом анализа считается деятельность любой отдельной компании либо их объединений.

Субъектами анализа могут выступать хозяйствующие структуры, и их контрагенты: коммерческие банки, другие компании, аудиторские конторы, местные и центральные аппараты управления, реальные и возможные партнеры, прочие физические и юридические лица.

Чтобы дать оценку финансового состояния организации и определить возможные пути ее развития, необходимо проанализировать не только бухгалтерский баланс и другие отчетные материалы самого предприятия, но и описать экономическое положение его деловых партнеров, оценить конкурентов, провести маркетинговое исследование конъюнктуры рынка и т. д.

Оценка баланса и финансовой отчетности дает возможность определить общее финансовое состояние, степень ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, уровень рискованности отдельных вариантов деятельности, обнаружить источники собственных,

заемных и привлеченных средств, структуру их размещения на установленную дату либо за определенный период, а еще определить специализацию деятельности компании.

Экономический анализ включает в себя: оценку состояния результатов деятельности организации на момент проведения анализа; сравнение состояния и результатов деятельности за рассматриваемый период; сопоставление итогов деятельности с результатами работы конкурентов; обобщение результатов анализа и подготовку рекомендаций для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности операционной деятельности компании.

Информацию, необходимую для проведения финансового анализа, можно сгруппировать следующим образом:

- *бухгалтерская финансовая отчетность;*
- *учредительные и финансовые документы: учредительный договор, устав банка, список акционеров, лицензии, аудиторские заключения, годовые отчеты, оперативная информация;*
- *информация в средствах массовой информации: рейтинги, аналитические и деловые статьи;*
- *информация, полученная у третьей стороны;*
- *заключение специализированных агентств, мнение экспертных групп, специалистов, отзывы покупателей и поставщиков.*

Финансовый анализ с практической точки зрения следует понимать как анализ эффективности операционной деятельности, способов привлечения и инвестирования капитала для обеспечения поддержания уровня платежеспособности компании на приемлемом уровне, рентабельности деятельности и роста стоимости компании или ее капитализации. Такое определение позволяет связать финансовые показатели с факторами роста

стоимости компании, выделить стратегические и оперативные аспекты финансового анализа.

Оперативные аспекты финансового анализа проявляются в мониторинге состояния дебиторской и кредиторской задолженности, обосновании наиболее рациональных форм расчетов с контрагентами, поддержании остатка денежных средств, необходимого для ежедневных расчетов, анализе оборачиваемости отдельных элементов оборотного капитала, контроле показателей операционного и финансового циклов, анализе финансовых бюджетов и оценке их исполнения. Эти задачи реализуются в процессе текущей финансовой работы, что позволяет контролировать процесс реализации принятых управленческих решений и поддерживать финансовое состояние организации на уровне, обеспечивающем платежеспособность организации.

Стратегические аспекты финансового анализа связаны с применением методологии финансового анализа в разработке и обосновании стратегии развития. Стратегические аспекты проявляются при разработке и реализации инвестиционных программ, их финансового обеспечения, в анализе эффективности вложений в капитал и финансовой устойчивости компании. К стратегическим вопросам финансового анализа также относятся обоснование дивидендной политики и распределения прибыли после налогообложения. В настоящее время усиление роли стратегических аспектов финансового анализа обусловлено внедрением в практику управления концепции управления стоимостью компании и необходимостью анализа стратегических рисков.

Финансовый анализ позволяет не только оценить состояние компании, но и прогнозировать ее дальнейшее развитие. Однако менеджерам необходимо внимательно отнестись к определению показателей, которые будут использоваться для оценки финансового состояния предприятия, их неправильный выбор может привести к тому, что трудоемкий финансовый анализ не принесет фирме никакой пользы.

Чтобы определить, какие показатели следует использовать, необходимо сначала проанализировать стратегию фирмы и цели, на достижение которых она направлена. Затем определяются коэффициенты, которые необходимо рассчитывать, и устанавливаются их нормативные значения. Данная работа традиционно производится в рамках постановки управленческого учета, бюджетирования, или формирования системы сбалансированных показателей.

Периодичность выполнения финансового анализа находится в зависимости от требований топ-менеджмента, а также от возможностей самой фирмы по сбору данных для управленческой отчетности. Так как у основной массы отечественных фирм данные управленческого учета основываются на данных бухгалтерского учета, то имеет смысл проводить финансовый анализ раз в квартал одновременно с подведением результатов деятельности. Фирмы с выработанной информационной поддержкой бизнеса обладают возможностью отслеживать финансовые показатели каждый месяц, раз в неделю и даже ежедневно. Количество финансовых показателей, которые можно использовать при оценке текущей деятельности предприятия, достигает двухсот единиц, однако применять даже половину из них нецелесообразно, поскольку сбор и обработка информации в этом случае будут занимать слишком много времени. Поэтому для пользователей одного уровня, как правило, достаточно 5-7 коэффициентов, которые отражают те области финансовой деятельности, которые оказывают наибольшее влияние на эффективность их работы.

Например, для компаний, стремящихся выйти на рынок капитала, необходимо отслеживать показатель EBITDA (прибыль за вычетом налогов и амортизационных отчислений). А для фирм, активно использующих заемный капитал, актуальны показатели ликвидности, коэффициенты эффективности использования собственного и заемного капиталов.

Большинство профессиональных кредиторов (банки, инвестиционные фонды) предъявляют список коэффициентов, характеризующих заемщика, при принятии решения о предоставлении кредита и требуют их регулярного расчета.

Компании с развитым финансовым управлением вычисляют размер EVA, однако пока этот показатель не очень популярен среди российских компаний, так как подразумевает достаточно сложный расчет стоимости капитала и ставок дисконтирования.

В отдельных секторах экономики имеет смысл применять коэффициенты в расчете на единицу продукта.

Несмотря на то, что финансовые показатели действительно являются индикаторами общего состояния фирмы, не следует ограничиваться лишь их анализом. Оценка финансового состояния должна обязательно сопровождаться другими методами анализа, а также поиском причин, обусловивших изменения в финансовом состоянии компании.

Чтобы обеспечить выживаемость компании в современных условиях, менеджменту необходимо, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и его существующих и потенциальных контрагентов. Для этого необходимо: владеть методикой оценки финансового состояния предприятия; иметь соответствующее информационное обеспечение; иметь квалифицированный персонал, способный реализовать данную методику на практике.

Финансовый анализ включает вопросы анализа финансового состояния, прибыли, реализации продукции и себестоимости. Исследование именно такого круга вопросов обусловлено тем, что решающее влияние на финансовое положение предприятия оказывает прибыль, основными же факторами ее формирования являются объем реализованной продукции, себестоимость и цена.

Все эти показатели связаны и взаимообусловлены, поэтому объективность оценки зависит от правильности и полноты их комплексного изучения.

Чтобы выводы по результатам финансового анализа обеспечивали правильное понимание внутренних связей, взаимозависимости и причин возникновения многообразных факторов, специалисту необходимо глубоко

знать общие методологические принципы анализа, важнейшие из которых взаимосвязь и взаимообусловленность явлений и процессов, их развитие и др.

С практической точки зрения, финансовый анализ следует понимать как анализ эффективности операционной деятельности, способов привлечения капитала и инвестирования капитала в целях поддержания постоянной платежеспособности, получения прибыли и увеличения стоимости организации.

Такое определение позволяет связать факторы увеличения стоимости организации с финансовыми показателями, выделить стратегические и оперативные аспекты финансового анализа, а также его содержание в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Задачи анализа по обоснованию управленческих решений и оценке их реализации в области операционной деятельности включают:

- *обоснование стратегии финансирования текущих активов;*
- *анализ оборачиваемости оборотного капитала для обеспечения его нормального кругооборота;*
- *оценка ликвидности и платежеспособности организации;*
- *анализ формирования финансовых результатов от продажи продукции, оценка факторов роста прибыли в краткосрочном периоде, оценка эффективности текущей деятельности компании в целом и ее отдельных сегментов.*

Применительно к традиционным финансовым показателям, формируемым в системе бухгалтерского учета и отражаемых в бухгалтерской отчетности, проблемные аспекты их применения связаны с определенными ограничениями:

величина финансовых показателей может быть изменена методами ведения учета, способами оценки активов, применением налогового законодательства для целей бухгалтерского учета (что характерно для российской учетной практики), что искажает величину расходов, прибыли и производных от них показателей;

финансовые показатели отражают прошлые события и состоявшиеся факты хозяйственной жизни, поэтому результаты анализа не всегда могут быть использованы для последующих временных периодов;

- *финансовые показатели искажаются инфляцией, легко вуалируются и фальсифицируются;*
- *финансовые показатели, получающие отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности, и производные от них коэффициенты являются слишком обобщающими и не могут быть использованы на всех уровнях управления организацией;*
- *бухгалтерская (финансовая) отчетность как источник информации для расчета относительных финансовых показателей не отражает в полной мере стоимость активов, не охватывает все доходов образующие факторы, связанные с интеллектуальным капиталом;*
- *прибыль как бухгалтерский результативный показатель не может быть критерием оценки долгосрочных управленческих решений.*

Кроме того, принятие решений в области финансового управления должно основываться на изучении внешних условий функционирования организации, оценке положения организации на рынке капитала, а также внешнем анализе финансового состояния и деловой активности настоящих и потенциальных контрагентов организации с точки зрения целесообразности установления и продолжения деловых контактов.

Виды и методы анализа финансового состояния.

Разделение анализа по видам основывается на необходимости классификационного их разграничения по различным признакам.

Выделяют классификационные признаки видов анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Нами предложено использовать следующие классификационные признаки:

- субъект анализа (пользователи результатов анализа);

- анализируемое направление деятельности предприятия;
- горизонт проведения анализа;
- методы изучения объектов анализа;
- степень охвата изучаемых объектов.

По признаку «субъект анализа» различают два вида АХДП – внешний и внутренний.

- Внешний – предназначен для широкого круга потребителей, в том числе и сторонних; проводится на основе общедоступной аналитической информации, предполагает использование унифицированных процедур и методов проведения анализа.
- Внутренний – предназначен, как правило, для ограниченного круга потребителей, в первую очередь для руководителей предприятия; проводится на основе как общедоступной, так и конфиденциальной аналитической информации; предполагает возможность использования разнообразных процедур и методов проведения анализа.

Разделение по признаку «анализируемое направление деятельности предприятия» основано на проведении анализа по типам направлений деятельности предприятия, что, как правило, предполагает исследование различных составляющих:

- производственно-технологической;
- финансово-экономической;
- организационной (структурной);
- социальной (кадровой).

Наряду с вышеуказанным, возможно (и в ряде случаев даже целесообразно) проведение исследований по следующим направлениям деятельности предприятия:

- производственной;
- инвестиционной;

- финансовой.

По признаку «горизонт проведения анализа» можно выделить четыре типа анализа:

- ретроспективный;
- текущий;
- перспективный;
- стратегический.

Ретроспективный предполагает исследование явлений, ситуаций и фактов, имевших место в прошлом.

Текущий основан на использовании информации о современном состоянии предприятия.

Перспективный (прогнозный) ориентирован на исследовании возможных вариантов развития событий и явлений. Традиционно он разделяется на оперативный (связанный со сроком жизненного цикла объекта или продолжительностью технологии учетного цикла), тактический (срок до одного года, это так называемый анализ в краткосрочной перспективе), долгосрочный (срок более одного года, это так называемый анализ в долгосрочной перспективе).

Различия между оперативным, тактическим и долгосрочным анализом определяются, в первую очередь, особенностями хозяйственной деятельности конкретного предприятия, а затем – периодом прогнозирования результатов.

Стратегический – ориентированный на учете в анализе влияния на состояние хозяйствующего субъекта факторов внешней среды. По признаку «методы изучения объектов анализа» в АХДП выделяют следующие типы анализа:

- качественный;
- количественный (факторный);
- экспресс-анализ;
- трендовый;

- экономико-математический и др.

Качественный анализ представляет собой способ исследования, основанный на качественных сравнительных характеристиках и использующий преимущественно экспертные оценки исследуемых явлений и процессов.

Количественный (факторный) анализ основывается на количественных сопоставлениях и исследовании степени чувствительности явлений и процессов к изменению отдельных факторов и их влиянии на результативный показатель.

Экспресс-анализ представляет собой диагностику состояния предприятия на основе типичной информации для получения общего представления о сложившейся ситуации.

Трендовый анализ – это исследование состояния предприятия для построения прогнозной модели его поведения в будущем на основе тренда.

Экономико-математические (статистические) методы – методы изучения состояния предприятия, основанные на использовании массивов статистических данных. Сюда включают традиционные методы корреляционного, регрессионного, дисперсионного, кластерного анализа, методы средних величин, группировки, индексный, цепных подстановок, логарифмический, интегральный и пр.

Вместе с тем при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности в некоторых исследованиях, например Шеремета А. Д., предлагается использование иных методов, которые наиболее целесообразно выделять в качестве этапов алгоритма проведения практических работ:

- горизонтальный;
- вертикальный
- анализ финансовых коэффициентов;
- факторный анализ;
- трендовый анализ.

По признаку «степень охвата изучаемых объектов» выделяют анализ:

- сплошной;

- выборочный.

Проведение сплошного анализа предполагает исследование всех объектов, выборочного – части объектов.

Существование общепринятых методов анализа обусловлено тем что, финансовая отчетность публична и унифицирована.

Отчетность содержит количественные значения показателей, которые считаются точными, в том смысле, что они не подлежат пересмотру и отражают окончательную оценку результатов деятельности организации за определенный период. Благодаря этому в анализе возможно применение формальных количественных методов, позволяющих получить однозначные оценки.

Отчетность составляется самим субъектом хозяйственной деятельности, поэтому она субъективна. Публикуемые стандартные методики анализа формализованы, они исходят из абсолютной достоверности отчетности.

Субъекты анализа, пользователи отчетности экономически разнородны (см. табл. 1). Их интересуют разные аспекты финансового состояния, и они оценивают показатели с разных точек зрения, исходя из различных критериев.

Широко публикуемые, стандартные методики ориентированы на инвесторов. Комплексный подход к анализу предполагает оценку объекта с точки зрения разных участников хозяйственных процессов, конкурентов, интересы которых могут различаться.

На рис. 1 представлены составные части анализа хозяйственной деятельности предприятия и соответствующий им круг их пользователей. Основные интересы пользователей результатов финансового анализа показаны в табл.1.

Обычно в хозяйственной деятельности различают финансовый учет и управленческий (бухгалтерский) учет.

Финансовый учет базируется на учетной информации, которая помимо использования ее внутри фирмы сообщается внешним пользователям.

Управленческий учет охватывает все виды учетной информации, которая измеряется, обрабатывается и передается для внутреннего использования руководством. Сложившееся на практике разделение учета порождает деление анализа на внешний и внутрихозяйственный анализ.

Рис. 1. Виды анализа финансово-хозяйственной деятельности

Внешний финансовый анализ проводится аналитиками, являющимися для предприятия посторонними лицами и потому не имеющими доступа к внутренней информационной базе предприятия. Внешний анализ менее детализирован и более формализован.

Таблица 1.

Характеристика основных пользователей финансовой информации

Группа пользователей	Вопросы, ответы на которые должны быть получены в результате анализа
Инвесторы (собственники)	Какова доходность инвестиций в данный бизнес в сравнении с другими вариантами? Какова надежность вложений? Следует увеличивать инвестиции или извлекать средства?
Кредиторы	Достаточно ли обеспечение по займам? Достаточно ли высока и стабильна доходность компании?
Поставщики	В состоянии ли компания оплатить приобретенные товары и услуги? Каковы ее перспективы как потребителя?
Покупатели	Может ли компания обеспечить поставку товаров в достаточном количестве и в определенные сроки? Каковы возможности последующего гарантийного обслуживания?
Работники компании	Располагает ли компания достаточными средствами для своевременной выплаты достойной заработной платы? Способна ли компания поддерживать и наращивать объемы деятельности? Каковы перспективы роста благосостояния работников?
Государственные органы	Прогнозирование объемов налоговых поступлений, обоснование макроэкономических решений по регулированию экономики.
Общество в целом	Оценка участия в обеспечении занятости и решении социальных задач. Оценка вредного воздействия на окружающую среду и возможностей его уменьшения.

Внешний финансовый анализ может быть проведен заинтересованными лицами. Основой такого анализа выступает официальная финансовая отчетность предприятия, как публикуемая в печати, так и представляемая заинтересованным лицам в виде бухгалтерского баланса.

Полный, всеобъемлющий анализ в этом случае сделать невозможно из-за ограниченности информации, представленной в финансовой и бухгалтерской документации.

Внутренний финансовый анализ проводится в интересах самого предприятия. На его основе осуществляется контроль за финансовой и организационной деятельностью предприятия, намечаются дальнейшие пути развития производства. Основой такого анализа служат финансовые документы (отчеты) самого предприятия: бухгалтерский баланс в расширенной форме, всевозможные финансовые отчеты, что позволяет более точно определить финансовое состояние предприятия.

Внутренний финансовый анализ проводится работниками самой организации. Информационная база такого анализа гораздо шире и включает любую информацию, используемую внутри предприятия и полезную для принятия управленческих решений. При этом расширяются и возможности анализа.

Главное направление внутреннего финансового анализа – анализ эффективности авансирования капитала, взаимосвязи издержек, оборота и прибыли, использования заемного капитала, собственных средств. При этом изучаются все аспекты хозяйственной деятельности предприятия. Часто определенные сферы такого анализа могут быть коммерческой тайной.

Исходя из разновидностей и целей анализа, можно выделить условно внешний и внутренний круг лиц, заинтересованных в такой информации.

К внешнему кругу лиц относят обычно пользователей с ***прямыми и непрямыми финансовыми интересами***, а к внутреннему кругу лиц - администрацию.

К группе лиц **с *прямым финансовым интересом*** относятся пользователи: инвесторы, кредиторы, поставщики, покупатели и клиенты, деловые партнеры. На основе данных публичной финансовой отчетности они делают выводы о прибыльности и ликвидности компании, о ее финансовых перспективах, о наличии у нее средств для погашения обязательств и выплаты дивидендов. Инвесторы оценивают потенциальную прибыльность компании, потому что от этого зависит рыночная стоимость акций компании и сумма дивидендов, которую она будет выплачивать. Кредитор оценивает потенциальные возможности компании погашать займы.

К пользователям финансового анализа с ***непрямым финансовым интересом*** относятся государственные органы и внебюджетные фонды, налоговые органы, инвестиционные институты, товарные и фондовые биржи, страховые организации, фирмы, осуществляющие внешний аудит.

Информация о финансовой деятельности предприятий необходима этой группе для контроля соблюдения предприятиями обязательств перед государством, правильности уплаты федеральных и местных налогов, для решения вопросов о налоговых льготах, о методах и способах приватизации и акционировании предприятия. Органы государственного регулирования на основе результатов анализа финансового состояния вырабатывают обобщенные оценки, позволяющие судить о положении не только одного или нескольких предприятий, но и региона или отрасли в целом.

К ***внутренним пользователям*** результатами финансового анализа относится администрация. Администрация – это собственники и управленческий персонал компании, которые несут ответственность за управление деятельностью предприятия и достижение целей, стоящих перед ним.

Администрация не всегда ограничивается только внутренним финансовым анализом, но по возможности дополняет его внешним, проводимым специализированными фирмами. Это позволяет оценить собственное предприятие непредвзято, комплексно с учетом конкурентоспособности других

фирм и дает возможность сформулировать первостепенные задачи развития компании.

Пользователей финансовой информации могут интересовать отдельные разнообразные аспекты деятельности предприятия. Это обстоятельство определяет необходимость не только комплексного, но и всестороннего подхода к анализу деятельности предприятия.

Приёмы и методы, используемые при анализе финансового состояния можно классифицировать следующим образом:

по степени формализации – формализованные (в их основе лежат строгие аналитические зависимости) и неформализованные методы (экспертных оценок, сравнения);

по применяемому инструментарию – экономические методы (построение сравнительного аналитического баланса, простых и сложных процентов, дисконтирование); статистические (цепных подставок, абсолютных и процентных разниц, выделение изолированного влияния факторов, средних и относительных величин, индексный);

по используемым моделям – дескриптивные (модели описательного характера, базирующиеся на бухгалтерской отчётности, построение балансов в различных разрезах, включая горизонтальный, вертикальный, трендовый анализ, финансовых коэффициентов), предикативных моделей (модели – прогноза балансов, финансовых результатов), нормативные модели, позволяющие сравнивать фактические результаты с законодательно установленными, средними по отрасли или внутренними нормами (нормативами).

Следует отметить, что к **методам финансового анализа** относят также:

структурный анализ *отчетности (позволяющий рассчитать удельные веса и относительные показатели);*

метод группировки *абсолютных коэффициентов для расчета относительных показателей и исчисления финансовых показателей;*

нормативный метод *(расчет нормативов коэффициентов);*

метод оценки уровня показателей по сравнению с базой *(динамическое сопоставление показателей), по отношению к уровню по сопоставимой группе.*

К особенно популярным приемам анализа относится ***способ группировки***, дающий путем систематизации данных баланса возможность разобраться в сути анализируемых явлений и процессов. В процессе анализа используются группировки счетов баланса с точки зрения выделения собственных, заемных и привлеченных ресурсов; разновидностей доходов; затрат и прибыли. Также статьи могут быть сгруппированы по степени ликвидности, уровню прибыльности и стоимости и др.

Количественную взаимосвязь между различными статьями, разделами или группами статей баланса позволяет выявить ***коэффициентный метод***. При применении этого метода определяется удельный вес определенной статьи или группы статей в общем объеме актива или пассива либо в соответствующем разделе. Необходимо рассматривать показатели в динамике для выявления определенных тенденций их изменения.

Факторный анализ, проводимый за ряд временных периодов, позволяет установить причины отклонений показателей. Наиболее широко для этих целей применяются **статистические методы анализа**: ***метод группировки, сравнения и коэффициентов.***

Применение ***метода сравнения*** дает возможность найти причины и степень воздействия динамических изменений и отклонений по статьям баланса на ликвидность и рентабельность деятельности, а также обнаружить резервы увеличения прибыли. Сравнительный анализ можно проводить не только для одной компании **(*внутренний сравнительный анализ)***, но и сопоставлять показатели различных хозяйственных субъектов **(*внешний сравнительный анализ*).**

Методы коэффициентов, сравнения и группировки могут использоваться одновременно. Активные (пассивные) балансовые счета могут сопоставляться как с аналогичными счетами балансов предыдущих периодов, так и с

противоположными счетами по пассиву (активу), сгруппированными по общим экономическим контрагентам либо единым срокам или видам операций.

Одним из методов наглядного изображения результатов анализа является ***метод табулирования.***

Графический метод позволяет в виде диаграмм, кривых распределения и т. д. сопоставлять итоговые данные экономического анализа. Графический анализ чаще всего используют для прогнозирования цен, определения времени покупки и продажи ценных бумаг на рынке, для диверсификации инвестиций с применением корреляционно-регрессионного и дисперсионного анализа, а также для обеспечения снижения рисков.

Метод системного анализа является наиболее эффективным на современном этапе. Он позволяет решать сложные управленческие задачи, основываясь на обработке массивов данных, а не отдельных показателей. Использование данного метода возможно при условии применения ЭВМ. При этом анализ становится глубже, эффективнее и результативнее.

Метод элиминирования позволяет выявить влияние отдельных факторов на обобщающий показатель, путем устранения влияния других факторов. Один из приемов элиминирования – ***метод ценных подстановок***. Условием его применения являются наличие мультипликативной формы связи, при которой факторы выступают сомножителями.

При использовании ***метода абсолютных разниц*** рассчитывают изменения результативного показателя под влиянием каждого отдельного фактора. При этом величину отклонения фактического значения фактора от базового умножают на фактические значения всех факторов, предшествовавших рассматриваемому, и на базисные – всех последующих факторов.

Метод относительных разниц состоит в том, что приращение результативного показателя под влиянием какого-либо фактора определяют, умножая базисное значение результата на индексы выполнения плана всех факторов, предшествующих рассматриваемому в аналитической формуле и на

уменьшенный, на единицу индекс выполнения плана по рассматриваемому фактору.

Выбор тех или иных методов анализа определяется задачами, которые ставятся перед аналитическими службами. Кроме того виды анализа также зависят от целей проводимого исследования.

В практике финансового анализа используются **6 базовых методов анализа финансовой отчетности:** ***горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, коэффициентный анализ, сравнительный и факторный анализ.***

Горизонтальный финансовый анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста. Цель горизонтального анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения различных статей финансовой отчетности за определенный период и дать оценку этим изменениям. Горизонтальный анализ представляет собой сравнение каждой строки финансовой отчетности с предыдущим периодом. Данный метод позволяет определить тенденции изменения отдельных статей и провести исчисление темпов роста.

Вертикальный (структурный) финансовый анализ представляет собой определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции на результат, отраженный в отчетности в целом. Вертикальный анализ позволяет судить о финансовом отчете по относительным показателям, что в свою очередь дает возможность определить структуру актива и пассива баланса, долю отдельных статей отчетности в валюте баланса. Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке их динамики с тем, чтобы иметь возможность выявить и прогнозировать структурные изменения активов и источников их покрытия.

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга, и на их основе строится *сравнительный аналитический баланс*, все показатели

которого можно разбить на три группы: *показатели структуры баланса; показатели динамики баланса; показатели структурной динамики баланса*. Сравнительный аналитический баланс лежит в основе анализа структуры имущества предприятия и источников его формирования.

Вариантом горизонтального анализа является **трендовый финансовый анализ**. **Трендовый анализ** представляет собой сравнение позиций отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции изменения показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. Трендовый анализ носит перспективный характер, поскольку позволяет на основе изучения закономерности изменения экономических показателей в прошлом прогнозировать их значение на перспективу. Для этого рассчитывается уравнение регрессии, где в качестве переменной выступает анализируемый показатель, а в качестве фактора, под влиянием которого изменяется переменная - временной интервал. Уравнение регрессии дает возможность построить линию, отражающую теоретическую динамику анализируемого показателя.

Коэффициентный финансовый анализ представляет собой расчет соотношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности по отдельным показателям предприятия, определение взаимосвязи показателей. Соответствующие показатели, рассчитанные на основе финансовой отчетности, называются *финансовыми коэффициентами*. Финансовые коэффициенты характеризуют разные стороны экономической деятельности организации: *платежеспособность* через коэффициенты ликвидности и платежеспособности; *финансовую зависимость или финансовую автономию* через долю собственного капитала в валюте баланса; *деловую активность* через коэффициенты оборачиваемости активов в целом или их отдельных элементов; *эффективность работы* - через коэффициенты рентабельности; *рыночные характеристики акционерного общества* - через норму дивиденда.

Абсолютные показатели - это фактические данные финансовой отчетности. Для целей планирования, учета и анализа в организации рассчитываются аналогичные абсолютные показатели, которые могут быть: *нормативными, плановыми, учетными, аналитическими.*

Для анализа абсолютных показателей используется чаще всего *метод сравнения*, с помощью которого изучаются абсолютные или относительные изменения показателей, тенденции и закономерности их развития.

Сравнительный финансовый анализ базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных показателей между собой. В процессе использования этого метода анализа рассчитываются величины абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

Сравнительный анализ предполагает сравнение сводных показателей отчетности предприятия, подразделений, цехов, а также сравнение показателей данной компании с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними производственными показателями. Данный вид анализа позволяет проводить сравнения:

фактических показателей с плановыми для оценки обоснованности плановых решений;

фактических показателей с нормативными для оценки внутренних резервов производства;

фактических показателей отчетного периода с аналогичными данными прошлых лет для выявления динамики изучаемых параметров;

фактических показателей организации с отчетными данными других предприятий (лучших или среднеотраслевых).

Наибольшее распространение получили следующие виды сравнительного финансового анализа:

Сравнительный анализ финансовых показателей исследуемой компании со среднеотраслевыми показателями. В процессе анализа выявляется степень отклонения основных результатов финансовой деятельности данного

предприятия от среднеотраслевых с целью оценки конкурентной позиции компании и выявления резервов повышения эффективности ее деятельности.

Сравнительный анализ финансовых показателей данного предприятия и предприятий - конкурентов. В процессе этого анализа выявляются слабые стороны финансовой деятельности предприятия с целью разработки мероприятий по повышению его конкурентной позиции на конкретном рынке.

Сравнительный анализ финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данного предприятия (центров ответственности). Данный анализ проводится с целью сравнительной оценки и поиска резервов повышения эффективности деятельности внутренних подразделений предприятия.

Сравнительный анализ отчетных и плановых (нормативных) финансовых показателей. Данный вид анализа составляет основу контроля текущей деятельности предприятия. В процессе анализа выявляется степень отклонения отчетных показателей от плановых или нормативных, определяются причины этих отклонений и разрабатываются рекомендации по корректировке отдельных направлений деятельности компании.

Сравнительный финансовый анализ является одним из важных разделов анализа финансовой отчетности. Он позволяет получить представление не только о том, как выглядит фирма в сопоставлении с ее прошлым положением, но и по сравнению с другими аналогичными фирмами. При этом важно, чтобы балансы компаний были сопоставимы. При межфирменных сравнениях необходимо учитывать соответствие дат, размеры фирм, правила их отнесения к той или иной отрасли и т.п.

Сравнение показателей одной фирмы может показывать улучшение ситуации, в то время как внутриотраслевое сравнение может свидетельствовать об относительно плохих результатах деятельности компании по отраслевым меркам.

Сравнительный анализ финансового состояния предприятий имеет особое

значение в условиях меняющейся экономической ситуации для потенциальных инвесторов, банков, деловых партнеров, налоговых органов, региональных и федеральных органов власти и других заинтересованных лиц.

Факторный анализ представляет собой оценку влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических методов. При этом факторный анализ может быть как ***прямым,*** когда итоговый показатель дробят на составные части, так и ***обратным (синтез)***, когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Рассмотренные методы используются на всех этапах финансового анализа, который сопровождает формирование обобщающих показателей хозяйственной деятельности организации. В ходе формирования этих показателей дается: оценка технико-организационного уровня и других условий производства; характеристика использования производственных ресурсов: основных средств, материальных ресурсов, труда и заработной платы; анализ объема структуры и качества продукции; оценка затрат и себестоимости продукции.

Проведение финансового анализа, как правило, осуществляется в несколько этапов, отличающихся по составу и трудоемкости работ, объемам обрабатываемой информации и времени проведения.

1 этап – предварительный – предполагает постановку цели и задач анализа; проверку достоверности информации и отбор исходных данных; группировку, комбинирование и структурирование информации; расчет абсолютных и относительных показателей.

2 этап – аналитический – предусматривает интерпретацию полученных данных путем оценки динамики, структуры показателей, их группировки и т. п.; сопоставление финансового положения предприятиями с результатами анализа конкурентов и контрагентов; изложение результатов анализа.

3 этап – заключительный – посвящен оценке уровня и качества менеджмента; выработке прогнозов и рекомендаций.

Алгоритм проведения финансового анализа более подробно можно представить в виде выполнения следующей последовательности действий:

1. *Формирование информационной базы анализа.* Объем информации зависит от задач и вида проводимого финансового анализа.

2. *Оценка достоверности информации.* Как правило, при этом используются результаты независимого аудита.

3. *Обработка финансовой информации,* представляющая собой составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности.

4. *Расчет показателей структуры финансовых отчетов (*вертикальный анализ*).*

5. *Расчет показателей изменения статей финансовых отчетов (*горизонтальный анализ).

6. *Расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности или промежуточным финансовым показателям, характеризующим финансовую устойчивость, платежеспособность, деловую активность, рентабельность предприятия.*

7. *Сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов.*

8. *Анализ тенденций изменения финансовых коэффициентов (трендовый анализ*).

9. *Расчет и оценка интегральных финансовых показателей на основе использования многофакторных моделей оценки финансового состояния компании*.

10. Подготовку заключения о финансовом состоянии организации на основе интерпретации обработанных данных.

Главная особенность построения этапов проведения финансового анализа – их логическая взаимосвязь. Каждый предыдущий этап является основой последующего этапа, каждый следующий этап является логическим завершением предыдущего. Поэтому качество анализа и его результаты зависят от правильности постановки и решения задач на каждом из этапов.

Вопросы для проверки и закрепления знаний

1. Что понимают под анализом финансового состояния предприятия?
2. Что включает процесс финансового анализа?
3. В каких случаях необходимо проведение финансового анализа?
4. Сформулируйте цель и задачи финансового анализа.
5. На каких принципах основывается финансовый анализ?
6. Что является объектом анализа и каковы его субъекты?
7. Какая информация необходима для проведения финансового анализа?
8. Что представляют собой оперативные и стратегические аспекты финансового анализа?
9. Что представляет собой финансовый анализ с практической точки зрения?
10. Каковы задачи финансового анализа в области операционной деятельности предприятия?
11. Перечислите основные проблемы использования финансовых показателей при проведении анализа.
12. Что представляет собой финансовый учет и управленческий учет, в чем заключается отличие между ними?
13. Чем обусловлено деление на внешний и внутренний финансовый анализ и управленческий анализ?
14. Перечислите основных пользователей внешнего финансового анализа, проявляющих прямой и непрямой финансовый интерес к деятельности компании. Кратко опишите их интересы, связанные с деятельностью предприятия.
15. С какой целью проводится внутренний финансовый анализ и кто является пользователями его результатов?
16. По каким признакам классифицируются методы финансового анализа?
17. Назовите основные методы финансового анализа, используемые на практике, и опишите их содержание.

18. Что такое абсолютные и относительные показатели?
19. По каким направлениям может проводиться сравнительный анализ?
20. Что представляет собой коэффициентный анализ?
21. В чем состоит сущность факторного анализа?
22. Назовите основные этапы проведения финансового анализа.
23. Что представляет собой алгоритм проведения анализа финансового состояния?

Тема 1.2. Анализ технико-организационного уровня и условий производства.

На этапе планирования организационно - экономических изменений важно определить, в какой ситуации находится предприятие, каковы его проблемные зоны и дальнейшие перспективы. От результатов оценки зависит перечень, скорость и методика изменений. Одновременно, после реализации каждого этапа изменений необходимо контролировать результаты работы предприятия в динамике. анализ результатов изменений также отражается на финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что можно и нужно проследить с помощью финансового анализа.

Существует ряд методик финансового анализа, обобщив которые, мы предлагаем следующую последовательность и методологию проведения.

Методика проведения анализа финансовых коэффициентов

Оценка имущественного положения

Оценка имущественного положения предприятия позволяет выявить реальный потенциал предприятия, оценить структуру и состояние имущественного комплекса предприятия.

Показатели данного блока позволяют получить представление о масштабах деятельности предприятия, величине его имущественного комплекса, структуре активов и величине средств, находящихся под его контролем.

В анализе используется ряд показателей, рассчитываемых по данным бухгалтерской отчетности. Наиболее информативными являются следующие:

1. Сумма хозяйственных средств, находящихся в собственности и под контролем предприятия (табл. 2) Показатель дает обобщенную стоимостную оценку величине предприятия как единого целого. Это- учетная оценка активов, числящихся на балансе предприятия , необязательно совпадающая с их суммарной рыночной оценкой. Значение показателя определяется путем удаления из баланса статей, завышающих его валюту.

Формула расчета имеет следующий вид:

ХСР=А-САП-ЗУВ

Где ХСР сумма хозяйственных средств находящихся в собственности и под контролем предприятия; А- всего активов по балансу; САП- собственные акции в портфеле; ЗУВ- задолженность учредителей по взносам в уставной капитал организации.

Таблица 2.

Пример расчета показателя ХСР

Наименование показателя	Обозначение показателя/ формула	Данные, тыс. р.	
		На начало года	На конец года
Всего активов по балансу	А	240	2019
Собственные акции, выкупленные у акционеров	САП	-	-
Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставной капитал	ЗУВ	-	-
Сумма хозяйственных средств	ХСР=А-САП-ЗУВ	240	2019
Вывод	Увеличение этого показателя в динамике свидетельствует о наращивание		

	имущественного потенциала предприятия

Следует заметить, что до выхода Приказа Минфина РФ от 22 июля 2003 г. №67 и «О формах бухгалтерской отчетности организаций» статья баланса «Собственные акции, выкупленные у акционеров» приводилась в разделе «Оборотные средства» (ф. №1, стр. 252), т.е. формально представлялась как актив, однако трактовалась как регулятив к уставному капиталу. Согласно упомянутому приказу, с 2003 г. эта статья приводится со знаком «минус» в разделе «капитал и резервы» (ф.№1 ,стр.411), т.е. рассматривается как регулятив, а поэтому завышение валюты баланса не происходит. Таким образом, сумму хозяйственных средств, находящихся в собственности и под контролем предприятия (синоним: сумма контролируемых фирмой средств) по данным бухгалтерской отчетности, начиная с 2003 года, целесообразно рассчитывать по формуле

ХСР=А-ЗУВ

2. ***Доля активной части основных средств.*** Показывает, какую часть основных средств (ОС) составляют активы, которые непосредственно учавствуют в производственно-технологическом процессе

$$k_{ie}=\frac{\text{стоимость активной части основных средств}}{\text{стоимость основных средств}}$$

3. ***Коэффициент износа.*** Характеризует долю стоимости основных средств, которая списана на затраты в предшествующих периодах, в первоначальной (восстановительной) стоимости. Рассчитывается по формуле

$$k_{de}=\frac{\text{накопленная амортизация}}{\text{первоначальная восстановительная стоимость основных средств}}$$

4. **Коэффициент годности**. Дополняет показатель износа и используются в анализе для характеристики состояния основных средств:

$$k_{sv} = \frac{\text{остаточная стоимость основных средств}}{\text{первоначальная востановительная стоимость основных средств}}$$

Коэффициенты связаны следующей очевидной зависимостью, представленной в формуле

$$k_{de} + k_{sv} = 1 * (100\%)$$

Оба эти коэффициента нередко используются в анализе для характеристики состояния

Основных средств как в целом, так и по отдельным видам (например, износ активной части основных средств). Для вычисления данного показателя необходимы данные, представленные в форме №5 «приложения бухгалтерской отчетности».

Коэффициенты износа и годности должны отражать фактическое состояние основных средств, однако на практике это не так.

Фактический показатель износа не должен превышать 50%, т.е. его увеличение отражает негативные процессы .

5. **Коэффициент обновления**. Показывает , какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства.

$$k_{nfa} = \frac{\text{стоимость поступивших за период новых основных средств}}{\text{стоимость основных средств на конец периуда}}$$

6. Коэффициент выбытия. Показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятия начало деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости или по другим причинам:

$$k_{ofa} = \frac{\text{стоимость выбывших за периуд новых основных средств}}{\text{стоимость основных средств на конец периода}}$$

Данные для проведения анализа имущественного состояния организации представлены в форме №1 «бухгалтерский баланс», раздел «актив баланса», и в форме №5 «приложение к бухгалтерскому балансу».

В табл. 3 приведены источники информации для расчета показателей оценки имущественного положения организации.

Таблица 3

Источники информации по показателям оценки имущественного положения организации

№ п/п	показатель	обозначение	Источник информации(номер формы, код или наименование строки)
1	Сумма активов	А	Ф. №1, стр. 1600
2	Собственные акции, выкупленные у акционеров	САП	Ф.№ 1, стр. 1252
3	Задолженность участников(учредителей) по вкладам в уставный капитал	ЗУВ	Ф. №1, стр. 1234
4	Основные средства	ОС	Ф. №1, стр. 1150
5	Стоимость активной части основных средств		Ф. №5 основные средства; стб.3,6 «машины и оборудование», «транспортные средства»
6	Накопленный износ		Ф. №5, основные средства «амортизация основных средств»
7	Первоначальная стоимость основных средств		Ф. №1, стр.1150

№ п/п	показатель	обозначение	Источник информации(номер формы, код или наименование строки)
8	Стоимость поступивших за период основных средств		Ф. №5 основные средства; стб.4 «поступило»
9	Стоимость выбывших за период основных средств		Ф. №5 основные средства; стб. 5 «выбыло»
10	Стоимость основных средств на конец периода		Ф. №5 основные средства; стб.6 «наличие на конец отчетного периода»

Анализ ликвидности и платежеспособности

Анализ показателей ликвидности и платежеспособности позволяет оценить финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы: может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Ликвидность какого-либо актива – это его способность трансформироваться в денежные средства.

Говоря о ликвидности организации, имеют в виду наличие у нее оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Степень ликвидности определяется временем, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Основным оценочным признаком ликвидности служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с позиции ликвидности.

Уровень ликвидности оценивается с помощью специальных показателей – коэффициентов ликвидности, основанных на сопоставлении оборотных средств и краткосрочных пассивов.

Признаки ухудшения ликвидности: увеличение иммобилизации собственных оборотных средств, проявляющееся в появлении (увеличении) неликвидов, просроченной дебиторской задолженности, векселей полученных просроченных и пр. (о некоторых подобных «активах» и их относительной значимости можно судить по наличию и динамике одноименных статей в отчетности).

Платежеспособность – это наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

О неплатежеспособности предприятия свидетельствует, как правило, наличие таких статей в отчетности, как «Убытки», «Кредиты и займы, не погашенные в срок», «Просроченная кредиторская задолженность», «Векселя выданные просроченные».

Различают неплатежеспособность случайную, временную и длительную, хроническую.

Признаки платежеспособности:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Причины неплатежеспособности:

- недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;
- невыполнение плана реализации продукции;

- нерациональная структура оборотных средств;
- несвоевременное поступление платежей от контрагентов.

Показатели оценки ликвидности и платежеспособности

Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью ряда абсолютных и относительных показателей.

Основные показатели:

- абсолютные показатели:
  - величина собственных оборотных средств;
- относительные показатели:
  - коэффициент текущей ликвидности;
  - коэффициент быстрой ликвидности;
  - коэффициент абсолютной ликвидности.

Прочие показатели:

- относительные показатели:
  - коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами;
  - маневренность собственных оборотных средств;
  - доля собственных оборотных средств в покрытии запасов;
  - коэффициент покрытия запасов.

1. Величина собственных оборотных средств (WC). Характеризует ту часть собственного капитала организации, которая является источником покрытия текущих активов предприятия (т. е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Он зависит от структуры активов и от структуры источников средств. Основной и постоянный источник увеличения собственных оборотных средств – прибыль.

Формула расчета показателя:

WC = CA -CL ,

где CA– оборотные активы; CL – краткосрочные пассивы (обязательства).

Так как показатель WC по своей природе является аналитическим, и какой бы алгоритм не использовался для его расчета, величину собственных оборотных средств можно вычислить лишь с определенной долей условности.

2.Коэффициент текущей ликвидности (кл.т). Дает общую оценку ликвидности организации и показывает сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств).

Формула расчета показателя:

$$\text{кл. т} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные пассивы}}$$

Экономический смысл коэффициента. Организация погашает свои краткосрочные обязательства в основном за счет оборотных активов; следовательно, если оборотные активы превышают по величине краткосрочные пассивы, организация может рассматриваться как успешно функционирующая. Размер превышения задается коэффициентом текущей ликвидности в относительном виде.

Особенности расчета коэффициента

- Числитель коэффициента включает оценку запасов и дебиторскую задолженность. Поскольку методы оценки запасов могут варьироваться, это оказывает влияние на сопоставимость показателей; то же самое следует сказать в отношении трактовки и учета сомнительных долгов.
- Значение коэффициента тесно связано с уровнем эффективности работы организации в отношении управления запасами. Некоторые предприятия за счет высокой культуры организации технологического процесса могут существенно сокращать уровень запасов (т. е. снижать значение коэффициента текущей ликвидности до уровня ниже, чем в среднем по отрасли, без ущерба для своего текущего финансового состояния).

- Некоторые организации с высокой оборачиваемостью денежных средств могут позволить себе относительно невысокие значения коэффициента. (В частности это относится к организациям розничной торговли.) В этом случае приемлемая ликвидность обеспечивается за счет более интенсивного притока денежных средств в результате текущей деятельности.

Коэффициент быстрой ликвидности (кл.б). По своему смысловому значению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако вычисляется по более узкому кругу оборотных активов (из расчета исключена наименее ликвидная часть – производственные запасы).

Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобретению. (Типична ситуация, когда при ликвидации организации выручают 40 % и менее от учетной стоимости запасов.)

Формула расчета показателя:

$$\text{кл. б} = \frac{\text{Дебиторская задолженность} + \text{ денежные средства}}{\text{Краткосрочные пассивы}}$$

Анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание и на факторы, обусловившие это изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, вряд ли это характеризует деятельность организации с положительной стороны. Ориентировочное нижнее значение этого показателя – 1, однако эта оценка носит условный характер.

4. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) (кл.а). Это наиболее жесткий критерий ликвидности организации. Он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может при необходимости быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств.

Формула расчета показателя:

$$\text{кл. а} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные пассивы}}$$

Величина этого коэффициента в значительной степени зависит от суммы денежных средств, имеющихся в наличии у предприятия.

5. Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами. Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств организации:

$$\text{kwc} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}$$

Экономическая сущность коэффициента заключается в следующем: он показывает долю оборотных средств, профинансированную за счет собственных источников. Чем выше эта доля, тем в меньшей степени зависит финансирование текущей деятельности кредиторов, а следовательно, меньше и вероятность сбоев в расчетах с ними.

Коэффициенты покрытия оборотных активов собственным капиталом и текущей ликвидности связаны между собой следующим соотношением:

$$\text{kwc} = \frac{\text{WC}}{\text{CA}} = \frac{\text{CA} - \text{CL}}{\text{CA}} = 1 - \frac{\text{CL}}{\text{CA}} = 1 - \frac{1}{\text{кл. т}}$$

Учитывая, что рекомендованная нижняя граница для коэффициента текущей ликвидности равна двум, то очевидно, что, подставив минимальное значение в знаменатель дроби, получим максимальное значение этой дроби, т. е. в отношении должно выполняться следующее неравенство:

$$\text{kwc} = 1 - \frac{1}{\text{кл. т}} > 1 - \frac{1}{2} = \frac{1}{2}$$

Из формулы следует, что оборотные активы должны покрываться собственными источниками финансирования как минимум наполовину.

Значение показателя kwc зависит от многих обстоятельств, поэтому общепризнанных рекомендаций в отношении величины и динамики этого показателя нет. В отечественной практике рекомендательная нижняя граница

этого показателя – 10 %. Это означает, что если оборотные активы предприятия покрываются собственными средствами менее чем на 10 %, то его текущее финансовое положение признается неудовлетворительным.

6. Маневренность собственных оборотных средств. Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т. е. средств, имеющих абсолютную ликвидность:

$$\text{МК} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Собственные оборотные средства}}$$

Для нормального функционирования предприятия этот показатель обычно меняется от 0 до 1, хотя теоретически возможны и другие варианты. При прочих равных условиях рост этого показателя рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается каждым предприятием самостоятельно и зависит от того, насколько высока ежедневная потребность предприятия в свободных денежных ресурсах.

7. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов. Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами:

$$\text{WCs} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы и затраты}}$$

При расчете коэффициента абсолютной ликвидности показано, что величина собственных оборотных средств в первую очередь должна сопоставляться с оборотными активами за вычетом дебиторской задолженности. Очевидно, что основная часть оставшихся активов – это запасы и затраты; именно этим и обосновывается необходимость введения в анализ показателя WCs . Этот показатель особенно важен при анализе финансового состояния предприятий торговли. Рекомендуемая нижняя граница показателя – 50 %.

8. Коэффициент покрытия запасов (k). Рассчитывается соотнесением величины «нормальных» (обоснованных) источников покрытия запасов (т. е. ссуды банков под товарные запасы, кредиторская задолженность за поставленное сырье и материалы и т. п.) и суммы запасов. Если значение этого

показателя меньше единицы, то текущее финансовое состояние организации рассматривается как неустойчивое. Логика расчета этого показателя и смысл применения его в анализе заключаются в том, чтобы проверить, какие источники средств и в каком объеме используются для покрытия производственных (товарных) запасов Inv.

Расчет показателя производится по формуле

$$k = \frac{JSC}{Inv} = \frac{WC + BL + CR}{Inv}$$

где JSC– нормальные источники формирования запасов; BL – ссуды банка и займы, используемые для покрытия запасов; CR – расчеты с кредиторами по товарным операциям (поставщики и подрядчики, векселя к уплате); Inv – производственные (товарные) запасы.

Анализ покрытия запасов

В целях анализа целесообразно рассмотреть многоуровневую систему покрытия запасов и затрат. В зависимости от того, какого вида источники средств используются для формирования запасов, можно с определенной долей условности судить об уровне платежеспособности предприятия.

Выделим следующий расширяющийся перечень источников покрытия:

- WC – собственные оборотные средства;
- JSC – нормальные источники формирования запасов.

В свою очередь

JSC = WC + BL +CR,

где BL – ссуды банка и займы, используемые для покрытия запасов; CR – расчеты с кредиторами по товарным операциям (поставщики и подрядчики, векселя к уплате).

В зависимости от соотношения рассмотренных показателей (JSC, WC, Inv) можно с определенной степенью условности выделить следующие типы краткосрочной (текущей) финансовой устойчивости и ликвидности предприятия.

1. Абсолютная краткосрочная финансовая устойчивость. Эта ситуация характеризуется неравенством

Inv < WC.

Данное соотношение показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т. е. предприятие не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация встречается крайне редко и вообще не может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что менеджеры не умеют, не желают или не имеют возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности. (Например, в отечественной торговле традиционно сложилось положение, когда для большинства нормально функционирующих организаций доля собственных оборотных средств в товарных запасах составляет чуть больше 50 %.)

2. Нормальная краткосрочная финансовая устойчивость. Эта ситуация характеризуется неравенством

WC < Inv< JSC.

Данное соотношение соответствует положению, когда успешно функционирующая организация использует для покрытия запасов различные нормальные источники средств – собственные и привлеченные.

3. Неустойчивое текущее финансовое положение. Эта ситуация характеризуется неравенством

Inv > JSC.

Данное соотношение соответствует положению, когда организация для финансирования части своих запасов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся обоснованными (задерживает выплату зарплаты, откладывает расчеты с бюджетом и т. п.).

4. Критическое текущее финансовое положение. Характеризуется ситуацией, когда в дополнение к предыдущему неравенству организация имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, просроченную кредиторскую и

дебиторскую задолженность. (Последние показатели можно найти в аналитическом учете организации или в приложениях к балансу.)

Данная ситуация означает, что организация не может вовремя расплатиться со своими кредиторами. В условиях рыночной экономики при хроническом повторении такой ситуации организация должна быть объявлена банкротом.

Анализ финансовой устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальной структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия (соотношения основных и оборотных средств), а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия.

Рассмотрим привлеченные средства с позиции их разделения по принципу «платности». Данное разделение предполагает рассмотрение источников средств с позиции необходимости и обязательности платы за предоставленные ресурсы

Привлечение средств финансового характера на долгосрочной или краткосрочной основе всегда связано с необходимостью нести постоянные финансовые расходы в виде уплачиваемых процентов. То есть финансовые ресурсы предоставляются на определенный срок с условием обязательного возврата и выплаты соответствующих процентов. Целевое использование этих ресурсов является вторичным и контролируется заимодавцами лишь в отдельных случаях и в определенных пределах.

Средства нефинансового характера представляют собой кредиторскую задолженность, являющуюся источником финансирования, во-первых, в

некотором смысле бесплатным, во-вторых, меняющимся спонтанно в зависимости от объемов и состояния текущей деятельности и взаимоотношений с кредиторами. В случае с кредиторами привлечение средств осуществляется как естественный элемент текущего взаимодействия между предприятием и его контрагентами (поставщики, бюджет, работники).

Выделяют три варианта количественной оценки, когда для расчетов используются данные:

- обо всех источниках;
- о долгосрочных источниках;
- об источниках финансового характера.

Вариант 1. Рассчитываются коэффициенты, характеризующие долю собственного, заемного капитала (долгосрочных источников) в общей сумме источников финансирования, т. е. в оценке учитываются все статьи пассива баланса.

Здесь неявно предполагается, что активы и отдельные источники не сопоставляются между собой в плане целевого покрытия, т. е. любой источник может рассматриваться как источник покрытия любого актива. Важно не соотнесение каких-то активов и источников, а общая характеристика финансовой структуры предприятия.

Иными словами, анализируется структура источников баланса нетто, в основе которого лежит следующее балансовое уравнение:

LTA + CA = E + LTD + CL,

где LTA– внеоборотные активы; CA– оборотные активы; E– собственный капитал; LTD – долгосрочные заемные средства (пассивы); CL – краткосрочные заемные средства.

Вариант 2. Здесь ограничиваются анализом структуры капитала компании, под которым понимают лишь долгосрочные источники финансирования (собственные и заемные). Таким образом, предполагается, что оборотные активы служат обеспечением краткосрочной кредиторской задолженности независимо

от того, имеет эта задолженность финансовый или нефинансовый характер. Здесь речь идет об анализе пассива аналитического баланса, имеющего следующее представление:

LTA + (CA - CL) = E + LTD.

Вариант 3. Здесь анализируется структура всех источников финансового характера. При такой градации источников именно краткосрочная кредиторская задолженность нефинансового характера и сопоставляется с оборотными активами как источник их покрытия. Иными словами, анализу подвергается пассив аналитического баланса, описываемого следующим балансовым уравнением:

LTA + (CA + NFL) = E + LTD + STD,

где NFL – краткосрочная кредиторская задолженность нефинансового характера; STD – краткосрочные заемные средства финансового характера.

В зависимости от того, какой аналитический баланс принимается во внимание, меняется величина совокупного капитала (правая часть соответствующего балансового уравнения), а следовательно, меняются значения отдельных показателей, например, доля собственного капитала в сумме источников.

Количественная оценка финансовой устойчивости предприятия

Выделяют следующие группы показателей количественной оценки:

· коэффициенты капитализации;

· коэффициенты покрытия.

Коэффициенты капитализации

Коэффициенты капитализации характеризуют финансовую устойчивость с позиции структуры источников средств, поскольку капитализированные средства – это средства, направленные на капитальные вложения и долгосрочные финансовые вложения.

1. Коэффициент концентрации собственного капитала. Характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность:

$$\text{keq} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего источников средств}}$$

Чем выше значение этого коэффициента, тем предприятие финансово более устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов.

2. **Коэффициент концентрации привлеченных средств** рассчитывается по формуле

$$\text{ktdc} = \frac{\text{Привлеченные средства}}{\text{Всего источников средств}}$$

Сумма первого показателя и данного коэффициента должна быть равна 1 (или 100 %).

3. Коэффициент финансовой зависимости. Является обратным коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до 1,0, то это означает, что владельцы полностью финансируют свое предприятие:

$$\text{k} = \frac{\text{Всего источников средств}}{\text{Собственный капитал}}$$

4. Коэффициент маневренности собственного капитала. Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована:

$$\text{kws} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}$$

Значение этого показателя может ощутимо меняться в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

5.Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений. Показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов

профинансирована внешними инвесторами, т. е. в некотором смысле принадлежит им, а не владельцам предприятия:

$$\text{kLTA} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Внеоборотные активы}}$$

Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений.

6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. Коэффициенты структуры долгосрочных источников финансирования и рассчитываются исходя из балансового уравнения варианта 2, т. е. в расчет принимают лишь долгосрочные источники средств (капитализированные источники). Эти два показателя дополняют друг друга, а сумма этих показателей равна единице:

$$\text{kdtc} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные пассивы}}$$

Рост коэффициента kdtc в динамике является в определенном смысле негативной тенденцией и означает, что с позиции долгосрочной перспективы предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

7. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников. Доля собственного капитала в общей сумме долгосрочных источников финансирования должна быть достаточна велика. Указывается нижний предел этого показателя – 0,6 (или 60 %). Ведь в предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают свои средства более охотно, поскольку такое предприятие характеризуется существенной финансовой независимостью:

$$\text{ketc} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные пассивы}}$$

8. Коэффициент структуры привлеченных средств. Характеризует долю краткосрочной кредиторской задолженности нефинансового характера в общей сумме средств, привлеченных предприятием со стороны:

$$\text{ketc} = \frac{\text{Краткосрочная кредиторская задолженность нефинансового характера}}{\text{Привлеченные средства}}$$

Показатель может значительно колебаться в зависимости от состояния кредиторской задолженности, порядка кредитования текущей производственной деятельности, финансовой политики предприятия и т. п.

9. Коэффициент структуры заемных средств. Позволяет установить долю долгосрочных пассивов в общей сумме заемных средств, т. е. средств финансового характера

$$\text{ksd} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Заемные средства}}$$

10. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств. Показывает, сколько привлеченных средств приходится на 1 р. вложенных собственных средств

$$\text{kdte} = \frac{\text{Привлеченные средства}}{\text{Собственный капитал}}$$

11. Коэффициент финансового левериджа. Другое название показателя – коэффициент финансового риска или плечо финансового рычага. Он представляет собой модификацию коэффициента соотношения собственных и привлеченных средств. Рассчитывается по формулам:

$$\text{L1} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$\text{L2} = \frac{\text{Привлеченные источники средств финансового характера}}{\text{Собственный капитал}}$$

Уровень финансового левериджа – это характеристика потенциальной возможности влиять на чистую прибыль коммерческой организации путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов.

Анализ и оценка деловой активности предприятия

Термин “деловая активность” используется для анализа текущей производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной организации и родственных ей по сфере приложения капитала компаний. Таким качественным (т.е. неформализуемыми) критериями являются;

-широта рынков сбыта продукции;

-наличие продукции, поставляемой на экспорт:

-репутация коммерческой организации, выражающаяся , в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами коммерческой организации, в устойчивости связей с клиентами и др.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по двум направлениям:

-степень выполнения плана по основным показателям и обеспечению заданных темпов их роста;

-уровню эффективности использования ресурсов коммерческой организации.

Золотое правило экономики предприятия

Текущая деятельность любой коммерческой организации может быть охарактеризована с различных сторон. Основными оценочными показателями традиционно считаются:

-объем реализации

-прибыль

Рост показателей в динамике является положительной тенденцией в развитии фирмы, а наиболее оптимальным соотношением является соотношение темповых показателей

100%<Tc<Tr<Tp

Где Тс – темп изменения активов фирмы; Тr – темп изменения объема реализации; Тр – темп изменения прибыли:

$$\boldsymbol{Tc = 100 + \Delta K}$$

$$\boldsymbol{Tr = 100 + \Delta S}$$

$$\boldsymbol{Tp = 100 + \Delta Pn}$$

Где ΔK – темп изменения совокупного капитала (суммы активов) фирмы; ΔS темп изменения выручки от реализации; ΔPn- темп изменения чистой прибыли. Данные показатели рассчитываются по формулам

$$\Delta К = \frac{А_{к.п} - А_{н.п.}}{А_{н.п.}} * 100\%$$

$$\Delta S = \frac{S_{к.п} - S_{н.п.}}{S_{н.п}} * 100\%$$

$$\Delta Pn = \frac{P_{к.п} - Pn_{н.п.}}{Pn_{н.п}} * 100\%$$

Где Ан.п.,Sн.п,Рн.п.- значение показателей активов фирмы, объем реализации и чистой прибыли в году, принятом за базу расчета; $А_{к.п}$, $S_{к.п}$, $P_{к.п}$- значение показателей активов фирмы, объема реализации и чистой прибыли в каждом последующем году, следующим за годом, принятым за базу расчета.

Неравенство 100%<Тс<Тr<Тр имеют очевидную экономическую интерпретацию:

- неравенство 100%<Тс означает что экономический потенциал фирмы возрастает, то есть масштабы ее деятельности увеличиваются. Наращивание активов компании, иными словами – увеличение ее размеров, нередко является одной из основных целевых установок, в явной или неявной форме формулируемых собственниками компании и ее управленческим персоналом.

-неравенство Тс<Тr указывает на то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами , т.е. ресурсы фирмы используются более эффективно, повышается отдача каждого рубля, вложенного в компанию.

- и не равенства Tr<Tp видно , что прибыль возрастает опережающими темпами , что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результат действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

Приведенную систему неравенств можно условно назвать «золотым правилом экономики предприятия», или экономической нормалью, понимаемой как наиболее желаемое, т.е. «нормальное» соотношение между темповыми показателями базовых характеристик.

Пример. На примере данных величины активов, выручки от продаж и чистой прибыли необходимо сравнить динамику активов и финансовых результатов.

Сопоставление темпов приведено в табл. 4 ниже. Так как темпы прироста финансовых результатов(выручки, прибыли) больше темпов прироста активов, то в отчетном году использование активов предприятия было более эффективным, чем в предшествующем.

Таблица 4

Пример сравнения динамики активов и финансовых результатов

Показатель	На начало года, р.	На конец года, р.	Темп прироста %
Средняя за период величина активов предприятия	5 239 532	8 038 564	53,42
Выручка от продаж за период	7 874 262	15 998 766	103,18
Чистая прибыль за период	587 913	985 820	67,68

Коэффициент устойчивости экономического роста

Для характеристики деловой активности акционерных компаний в учетно-аналитической практики помимо темповых показателей используют коэффициент устойчивости экономического роста (Kg), рассчитываемый по формуле

$$Kg = \frac{P_n - D}{E} * 100\%$$

Где P_n- чистая прибыль; D- дивиденды , выплачиваемые акционерам; E- собственный капитал.

Собственный капитал может увеличиваться за счет выпуска акций, либо за счет реинвестирования прибыли. Таким образом , коэффициент Kg показывает, какими темпами в среднем увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности , а не за счет привлечения дополнительного акционерного капитала.

Данные для расчета коэффициента устойчивости экономического роста приведены в табл. 5

Таблица 5.

Источники информации для расчета коэффициента устойчивости экономического роста

№	Показатель	Обозначение	Источник информации(номер формы, код или наименование строки)
1	чистая прибыль	**Pn**	Ф.№2,ст.2400
2	Дивиденды, выплачиваемые акционерам	**D**	Ф.№3,ст. «дивиденды»
3	Собственный капитал	**E**	Ф.№1,ст.1300

Коэффициент Kg показывает, какими в среднем темпами может развиваться коммерчиская организация в дальнейшем, не меняя уже сложившиеся отношения между различными источниками финансирования,

фондоотдачей , рентабельностью производства, дивидендной политикой и другими показателями. Связь коэффициента Kg с этими показателями можно описать жестко детерминированной факторной моделью:

$$\mathrm{Kg} = \frac{\mathrm{P_r}}{\mathrm{P_n}} * \frac{\mathrm{P_n}}{\mathrm{S}} * \frac{\mathrm{S}}{\mathrm{A}} * \frac{\mathrm{A}}{\mathrm{E}}$$

P_r- величина чистой прибыли, не выплачиваемая в виде дивидендов, а реинвестируемая в развитие коммерческой организации; P_n- чистая прибыль коммерческой организации, т.е. прибыль, доступная к распределению среди ее владельцев; S-выручка от реализации(объем производства);A- сумма активов коммерческой организации(величина капитала , авансированного в ее деятельность); E- собственный капитал.

Использование в формуле

$\mathrm{Kg} = \frac{\mathrm{P_r}}{\mathrm{P_n}} * \frac{\mathrm{P_n}}{\mathrm{S}} * \frac{\mathrm{S}}{\mathrm{A}} * \frac{\mathrm{A}}{\mathrm{E}}$ показатели имеют следующий экономический смысл;

- $\frac{P_r}{P_n}$- фактор, характеризующий дивидендную политику фирмы, т.е. выбор экономически целесообразного соотношения между выплачиваемыми дивидендами и аккумулируемой чистой прибылью;

-$\frac{P_n}{S}$- фактор, характеризующий рентабельность продаж

$\frac{S}{A}$- фактор, характеризующий ресурсоотдачу (аналог показателя фондоотдачи);

$\frac{A}{E}$- фактор, характеризующий соотношение собственных и заемных средств.

Приведенная факторная модель описывает как производственную (второй и третий факторы), так и финансовую(первый и четвертый факторы) деятельность коммерческой организации. Рассмотренная модель имеет важное значение, так как позволяет осознать логику действия основных факторов развития компании , количественно оценить их влияние ,понять, какие факторы и в какой пропорции возможно и целесообразно мобилизовать для повышения эффективности производства.

Данные для расчета детерминированной факторной модели экономического роста организации приведены в табл. 6.

Таблица 6.

Расчет детерминированной факторной модели экономического роста

№	показатель	Обозна-чение	Источник информации или расчет показателя(номер формы, код, наименование строки)
1	Чистая прибыль	Pn	Ф.№2, ст. 2400
2	Чистая реинвестируемая (нераспределенная) прибыль	Pr	Ф.№2,ст. 2400-ф. №3, ст. «дивиденды»
3	Собственный капитал	E	Ф. №1, ст. 1300
4	Сумма активов	A	Ф.№1, ст. 1600
5	Выручка от реализации	S	Ф.№2, ст.2110

Анализ уровня эффективности использования ресурсов организации

Второе направление оценки деловой активности – это анализ и сравнение эффективности использования ресурсов организации. Ресурсы фирмы многообразны, причем не все они поддаются количественной оценке. Для анализа основными являются следующие виды ресурсов:

· трудовые ресурсы;

· материальные ресурсы;

· финансовые ресурсы;

· средства в расчетах.

Трудовые ресурсы. Показатели производительности труда имеют определенный смысл в рамках макроэкономических исследований. Что касается

финансового анализа, то здесь скорее представляет значимость оценка эффективности затрат, связанных с поддержанием имеющегося коллектива работников фирмы, однако подобная информация конфиденциальна и может оцениваться лишь в рамках внутрифирменного финансового анализа.

Материальные ресурсы. Оценка эффективности использования материальных ресурсов имеет большое значение, поскольку, в отличие от трудовых ресурсов, данные о стоимостной оценке производственных мощностей и материальных оборотных активов приводятся в балансе и могут быть подвергнуты аналитической оценке в ходе пространственно-временных сопоставлений.

Материальные ресурсы предприятия представляют собой его имущество, состоящее из двух частей:

· материально-техническая база, основа которой – здания, машины, оборудование, т. е. основные средства;

· материальные оборотные активы (производственные запасы, незавершенное производство, товары и др.).

Указанные группы активов существенно различаются как с позиции своей роли в производственном процессе (основные средства, не меняя своей физической формы, участвуют в нем в течение длительного времени, тогда как материальные оборотные активы полностью потребляются в процессе производства и потому требуют постоянного пополнения), так и в плане финансовой их характеристики (например, в отношении скорости возмещения вложений в эти активы).

В силу ограниченности информационной базы для внешнего аналитика доступны лишь данные, позволяющие оценить величину основных средств, а также способность предприятия возместить вложения в них.

1. Показатель фондоотдачи (Pfa) показывает, сколько рублей выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг приходится на один рубль вложений

в основные средства. Он является основным оценочным показателем и рассчитывается по формуле

$$\text{Pfa} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$$

При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

2. Показатель ресурсоотдачи (TAT) – аналог показателя фондоотдачи и отличается от него тем, что в знаменателе дроби формулы приводится вся сумма активов, находящихся на балансе фирмы. Коэффициент рассчитывается по формуле

$$\text{TAT} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость активов}}$$

Этот показатель характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на рубль средств, вложенных в деятельность предприятия; его рост в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

Показатели оборачиваемости

Материальные оборотные активы являются материальной основой производимой продукции. В зависимости от отраслевой принадлежности фирмы основной удельный вес в этих активах может принадлежать запасам сырья и материалов, незавершенному производству или товарам для перепродажи. В целях унификации расчетных алгоритмов эти активы принято объединять в одну группу с условным названием «Производственные запасы». Необходимость наличия запасов, т. е. вложения денежных средств в сырье, материалы, незавершенное производство и готовую продукцию, обусловлена логикой производственного процесса. Очевидно, что запасы представляют собой омертвление (хотя и вы нужденное) денежных средств; однако без такого омертвления технологический процесс не может существовать, поэтому желательно максимально сократить продолжительность омертвления денежных средств в материальных запасах. Чем короче цикл трансформации средств, тем эффективнее производство. На этом правиле и построены алгоритмы анализа

эффективности использования этого вида активов, а основными индикаторами являются показатели оборачиваемости. Показатели оборачиваемости – относительные и характеризуют эффективность использования ресурсов (имущества) предприятия. Алгоритм расчета показателей оборачиваемости состоит в том, что выручка от реализации делится на величину показателя, оборачиваемость которого анализируется. Оборачиваемость актива, единицей измерения которой служит количество оборотов, рассчитывается по формуле

$$\text{Оборачиваемость актива} = \frac{\text{Выручка от реализации за анализируемый период}}{\text{Средняя стоимость актива за анализируемый период}}$$

Показатели оборачиваемости в оборотах показывают, сколько раз обернулся в отчетном периоде тот или иной оборотный актив. Среднюю величину актива определяют исходя из бухгалтерского баланса по формуле среднего арифметического:

$$\text{Аср} = \frac{\text{Онп} + \text{Окп}}{2}$$

где Аср – средняя величина активов за расчетный период; Он.п – остаток активов на начало расчетного периода; Ок.п – остаток активов на конец расчетного периода. Показатель оборачиваемости в днях, т. е. продолжительность оборота, рассчитывается по формуле

$$\text{Показатель оборачиваемости в днях} = \frac{D}{\text{Показатель оборачиваемости в оборотах}}$$

Где D – количество дней в исследуемомпериоде27 (квартал – 90, полугодие – 180, год – 365).

Показатели оборачиваемости в днях показывают, на сколько дней омертвлены денежные средства в оборотных активах. Снижение показателя считается благоприятной тенденцией.

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (мобильных средств, подвижных средств) рассчитывается по формуле

$$\text{ОМС} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина запасов} + \text{Средняя величина денежных средств}}$$

Коэффициент показывает скорость оборота мобильных средств. Рост показателя является положительной тенденцией, если наблюдается рост коэффициента материальных оборотных активов в динамике. Отрицательная тенденция – снижение коэффициента оборачиваемости материальных оборотных активов.

2. Коэффициент оборачиваемости материальных средств отражает число оборотов запасов за анализируемый период и рассчитывается по формуле

$$ОЗ = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина запасов}}$$

Снижение показателя отражает относительное увеличение производственных запасов.

3. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции показывает скорость оборота готовой продукции и рассчитывается по формуле

$$ОГП = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая величина готовой продукции}}$$

4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость оборота дебиторской задолженности и рассчитывается по формуле

$$ОДз = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина дебиторской задолженности}}$$

Рост показателя отражает сокращение продаж в кредит, снижение – увеличение объема коммерческого кредита, предоставляемого предприятию.

5. Срок оборота дебиторской задолженности (в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается по формуле

$$ОДз = \frac{360}{ОДз}$$

Снижение показателя расценивается как положительная тенденция, рост – как отрицательная тенденция.

6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение кредита, предоставляемого предприятию, и рассчитывается по формуле

$$\text{ОКз} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина кредиторской задолженности}}$$

Рост коэффициента означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение – рост текущей кредиторской задолженности.

7. Период оборота кредиторской задолженности (в днях) отражает средний срок возврата текущих долгов предприятия и рассчитывается по формуле

$$\text{ОКз} = \frac{360}{\text{ОКз}}$$

8. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает скорость оборота собственного капитала, отражает активность средств, которыми рискуют акционеры, и рассчитывается по формуле

$$\text{ОС} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина чистых активов предприятия}}$$

Резкий рост показателя отражает повышение уровня продаж, существенное снижение – тенденцию бездействия части собственных средств.

9. Показатели продолжительности операционного (Ос) и финансового (Dc) циклов. Показатель продолжительности операционного цикла Ос отражает величину производственного процесса предприятия и рассчитывается по формуле

Ос = ОЗ + ОДз,

где ОЗ – оборачиваемость запасов в днях; ОДз – период оборота дебиторской задолженности в днях. Показатель продолжительности финансового цикла Dc отражает совместное влияние оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности на эффективность циркулирования денежных средств и рассчитывается по формуле

Dc = Ос + ОКз,

где ОКз – период обращения кредиторской задолженности в днях.

Основной базой проведения финансового анализа являются финансовые отчеты, представляемые предприятиями и организациями внешним пользователям, включая инвесторов.

Финансовая отчетность – это законодательно установленные документы, отражающие активы как реальное имущество компании и источники их формирования. В бухгалтерской (финансовой) отчетности представлена система показателей об имущественном и финансовом положении, а также финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта за отчетный период.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служит бухгалтерская финансовая отчетность, составленная в соответствии с требованиями Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ и Приказа МФ РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» В состав бухгалтерской финансовой отчетности входят: Бухгалтерский баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет об изменениях капитала, Отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании полученных средств и Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Анализ финансового состояния предприятия включает следующие этапы:

Этап 1. Предварительной оценки финансового состояния организации и изменений ее финансовых показателей за отчетный период;

Этап 2. Анализ платежеспособности и ликвидности;

Этап 3. Анализ финансовой устойчивости;

Этап 4. Анализ рентабельности и деловой активности.

Центральное место в составе отчетности занимает бухгалтерский баланс, показатели которого дают возможность проанализировать и оценить финансовое состояние организации на дату его составления. По данным баланса устанавливаются и оцениваются следующие важнейшие показатели: состав, структура и динамика данных актива и пассива баланса; наличие собственного оборотного капитала; величина чистых активов организации; коэффициенты финансовой устойчивости; коэффициенты платежеспособности и ликвидности и т.д.

Баланс отражает имущественное положение компании и состояние ее пассивов, но не дает ответа на вопрос о причинах сложившейся ситуации. Чтобы это выяснить, необходимо использовать сведения о производстве и сбыте продукции, инвестиционной деятельности, организационных изменениях внутри фирмы и т.п. Такая информация при проведении внешнего финансового анализа не всегда доступна, так как относится к категории внутренней информации, составляющей коммерческую тайну.

Основной формой выражения деловой активности предприятия является финансовый результат ее деятельности. Сведения о формировании и использовании прибыли рассматриваются наряду со сведениями об имущественном положении в качестве наиболее значимой части бухгалтерского отчета организации. Отчет о прибылях и убытках построен таким образом, что в нем отдельно отражаются доходы и расходы по различным направлениям деятельности организации.

Отчет об изменениях капитала (форма № 3) состоит из четырех разделов и справок. Структура первых трех разделов отражает динамику показателей капитала организации за отчетный год: остатки на начало года, поступление, расходование и остатки на конец года. В них показывается общее изменение размера капитала и его составляющих (уставного, добавочного, резервного, нераспределенной прибыли прошлых лет, целевого финансирования и поступлений); резервов предстоящих расходов; оценочных резервов в отчетном году. Четвертый раздел позволяет проанализировать факторы, под влиянием которых произошло изменение капитала: за счет дополнительного выпуска акций или уменьшения их количества, уменьшения номинала акций; за счет переоценки активов; прироста имущества; реорганизации; других доходов и расходов. Причем данные об изменениях факторов отражаются не только за отчетный, но и за предыдущий годы, что позволяет оценить динамику каждого показателя.

Отчет о движении денежных средств (форма № 4) содержит сведения о денежных потоках (поступление, выбытие) в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации и остатки денежных средств на начало и на конец отчетного периода.

Особое внимание следует обратить на содержание пояснительной записки, так как в ней должны содержаться основные сведения о факторах, оказавших влияние на результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние. Содержание пояснительной записки строго не регламентировано. В рекомендациях по составлению бухгалтерской отчетности перечислены основные методические подходы, которые следует использовать при написании пояснительной записки. Одна из главных задач заключается в раскрытии информации, представленной в формах отчетности, например уточнение данных статей, по которым в балансе и отчете о прибылях и убытках отражаются прочие активы, прочие кредиторы, дебиторы, иные обязательства, отдельные виды прибылей и убытков в случае их существенности.

Пояснительная записка должна также содержать прогнозные характеристики важнейших показателей бизнес-плана на ближайшую (будущий год) и отдаленную (несколько лет) перспективу.

В настоящее время акценты в параметрах оформления отчетов сместились, благодаря чему новая бухгалтерская отчетность приблизилась к международным стандартам качества. Произошедшие изменения зафиксированы в приказе Министерства финансов России № 66н от 02.05.2010.

В отличие от прежних форм бухгалтерской отчетности, которые имеют не только названия, но и номера, новые формы отчетности не пронумерованы.

Изменения в составе и содержании форм бухгалтерской отчетности направлены с одной стороны на представление в них отчетной информации в соответствии с требованиями Положения по бухгалтерскому учету («Бухгалтерская отчетность организаций», ПБУ 4/99), с другой - эти изменения преследуют цель расширения объема информации за счет более глубокой

детализации отчетных показателей, раскрываемых в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н утверждены также коды всех строк, указываемые в формах годовой бухгалтерской отчетности, представляемой в органы государственной статистики и другие органы исполнительной власти. В прежней отчетности коды строк утверждались Госкомстатом России, при этом кодировались не все строки отчетов, а лишь те, показатели которых использовались органами статистики для последующих обобщений и формирования статистической информации, необходимой для управления РФ в целом, ее регионами и муниципальными образованиями.

Первым документом, согласно этому приказу, стала бухгалтерская отчетность за 2011 год. Эти нововведения определенным образом влияют на процедуру финансового анализа.

Форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» была ликвидирована, ее заменила форма «Иные пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», которая, кроме сведений по бухгалтерскому анализу, содержит дополнительные отчетные данные.

В новых формах отчетности сведения об остатках имущества и обязательств теперь представлены не в двух, а в трех датах: по состоянию на отчетную дату отчетного периода, на 31 декабря предыдущего года и на 31 декабря года, предшествующего предыдущему. Это позволяет проанализировать структуру активов и капитала и оценить тенденции имущественного положения организации шире, чем это было возможно раньше.

Структура формы «Бухгалтерский баланс» в целом осталась прежней, удаление ряда пунктов сделало содержание более упорядоченным. Дополнения помогают руководителям проследить динамику развития предприятия и доходность вложений. Аналитическая сторона бухгалтерского отчета стала сильнее за счет включения информации об основных средствах и

нематериальных активах компании: благодаря этому бухгалтер способен оценивать состав недвижимого имущества организации объективнее.

Статья «Резервы под условные обязательства» становится особенно важной для финансового анализа предприятия, предоставляя оценку обязательств компании на отчетную дату. Объективнее стала и оценка платежеспособности и ликвидности организации благодаря новым пунктам в таблице «Просроченная кредиторская задолженность». Точные данные о ликвидности предприятия позволяют руководителю вовремя выработать комплекс мер по обеспечению его финансовой устойчивости.

«Отчет о прибылях и убытках» также стал более сжатым и информативным, обновился состав справочной информации. Так, из формы были исключены доходы и расходы, в том числе по обычным видам деятельности. Также были удалены таблицы по отдельным статьям доходов и расходов, без которых бухгалтерам невозможно оценить структуру этих процессов, увидеть механизм возникновения финансового результата деятельности предприятия.

Пункты совокупного финансового результата определенного периода «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода» приближают бухгалтерскую отчетность российских организаций к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Новые формы бухгалтерской отчетности представлены в Приложении.

Основное требование к информации, представленной в бухгалтерской отчетности , заключается в том, чтобы она была полезной для внешних и внутренних пользователей, т. е. чтобы эту информацию можно было использовать для принятия обоснованных управленческих решений.

Чтобы быть полезной, информация должна отвечать следующим критериям:

- *содержать данные для принятия управленческих решений в области инвестиционной политики;*

- *обеспечивать оценку динамики на перспективу рентабельности предприятия;*
- *обеспечивать оценку имеющихся у предприятия ресурсов с учетом происходящих в них изменений и эффективности их использования;*
- *содержать данные для перспективной оценки положения предприятия на рынке.*

- Для того чтобы данные отчетности могли использоваться для принятия решений, они должны быть ***достоверными, релевантными, надежными, интерпретируемыми***.

Достоверность бухгалтерской отчетности подтверждается тремя критериями получения данных, приведенных в финансовой отчетности:

- *учет ведется в соответствии с действующими нормативными и правовыми актами;*
- *для всех операций имеются оправдательные (подтверждающие) документы;*
- *отчетность составлена на основании данных, отраженных в первичных документах.*

Отчетные данные финансовой отчетности рассматриваются как **релевантные**, если они:

своевременны, то есть поступают пользователю в нужном объеме и в нужное время;

обладают прогностической ценностью, то есть их можно использовать для прогнозирования наиболее вероятного развития событий в отношении субъекта, представившего свою отчетность;

могут быть использованы в системе обратной связи, то есть данные можно использовать для подтверждения, опровержения или корректировки ранее сделанных шагов в отношении данной фирмы;

представлены в виде, пригодном для использования в управленческом процессе.

Надежность финансовых данных означает, что на полученные результаты можно полагаться при принятии управленческих или финансовых решений. Как правило, считают, что надежной будет та информация, которая в достаточной степени свободна от ошибок и субъективных пристрастий. Достаточный уровень надежности данных может быть достигнут, если:

данные проверяемы, что достигается точным исполнением общих и внутренних регламентирующих документов;

данные в полной мере отражают характеристики изучаемой генеральной совокупности;

данные подготовлены и представлены объективно, без личностных оценок и пристрастий.

Интерпретируемость является одним из наиболее существенных требований, предъявляемых к данным финансовой отчетности. То есть экономический смысл показателей, алгоритмы их вычисления и определения, допущения и ограничения, к ним относящиеся, должны быть ясны или точно оговорены.

В ходе формирования отчетной информации должны соблюдаться определенные **условия составления отчетной информации**:

Оптимальное соотношение затрат и выгод, означающее, что затраты на составление отчетности должны корреспондироваться с выгодами, получаемыми организацией от представления этих данных заинтересованным лицам (внешним или внутренним пользователям).

Консерватизм отчетности, который предполагает, что документы не должны допускать завышенной оценки активов и прибыли и заниженной оценки обязательств.

Конфиденциальность требует, чтобы отчетная информация не содержала данных, которые могут нанести ущерб конкурентным позициям компании.

Финансовое состояние – это комплексное понятие, отражающее финансовые, кредитные отношения, возникающие у предприятий в сложных условиях российского налогового климата, имеющих различные интересы в вопросах регулирования прибыли, приумножения капитала и имущества, оценки курсовой стоимости акций, дивидендной политики, повышения стоимости предприятия и его оценку нужно делать не только по балансу, но и используя все формы бухгалтерской и статистической отчётности, финансовые документы, документы и информацию, характеризующие местоположение предприятия и его производственно-технологическую и социальную инфраструктуру, его место на товарных рынках, положение основных конкурентов, данные о технической подготовке производства, бухгалтерские группировочные ведомости по учёту затрат, отгрузке, журналы ордера, отчёты структурных подразделений.

Бухгалтерский баланс		
показатель	Начало периода	Конец периода
Активы		
Оборотные активы	34591	23487
Включая денежные средства	262	385
Долгосрочные активы	89368	77184
Итоги активов	123 959	100671
Пассивы		
Текущие обязательства	49591	
Долгосрочные обязательства	4255	3350
Капитал	70113	69802
Итог пассивов	1123959	100671

Отчет о движении денежных средств		
Показатель	Начало периода	Конец периода
Движение от основной деятельности	2878	978
Движение от инвестиционной деятельности	400	50
Движение от финансовой деятельности	2535	1051
Чистое движение	57	123
На начало периода		262
На конец периода	262	385

Отчет о прибылях и убытках		
Показатель	Начало периода	Конец периода
Выручка (нетто)	24402	37644
Себестоимость	23858	25746
Валовая прибыль	544	11898
Коммерческие расходы	-	9629
Прибыль (убыток) от продаж	511	2164
Прочие доходы и расходы	5244	2100
Прибыль(убыток) до налогообложения	4733	64
Отложенные налоговые активы	-	3153
Отложенные налоговые обязательства	-	-
Текущий налог на прибыль	3076	1120
Чистая прибыль (убыток)	1657	311

Отчет об изменении капитала	
На 31 декабря предыдущего года	78273
Чистая прибыль (убыток) за год	1657
Передача жилых домов	6503
На 31 декабря отчетного года	70113
Чистая прибыль (убыток) за год	311
Итог	69802

Рисунок 2. Взаимосвязь бухгалтерского баланса предприятия (форма № 1); отчет о движении денежных средств (форма №4); отчет о прибылях и убытках (форма №2); отчет об изменениях капитала(форма №3)

Бухгалтерский баланс			
Показатель	Начало периода	Конец периода	изменения
Активы			
Запасы	9669	8011	-1658
Дебиторская задолженность	23517	14561	-8956
Денежные средства	262	385	123
Прочие текущие активы	1143	531	-612
Долгосрочные активы	89368	77184	-12184
Итог активов	123959	100671	-23288

Отчет о движении денежных средств	
Показатель	Конец периода
Движение от основной деятельности	978
Прибыль (убыток)	311
Корректировки	10301
Изменение дебиторской задолженности	8956
Изменение прочих текущих активов	612
Изменение запасов	1658
Уменьшение задолженности по налогам	1574
Уменьшение кредиторской задолженности	20620
Итоги по основной деятельности	978
Движение от инвестиционной деятельности	50
Движение от финансовой деятельности	1051
Чистое движение	123
На начало периода	262
На конец периода	385

Отчет о прибылях и убытках		
Показатель	Начало периода	Конец периода
Выручка (нетто)	24402	37644
Себестоимость	23858	25746
Валовая прибыль	544	11898
Коммерческие расходы	_	9629
Прибыль (убыток) от продаж	511	2164
Прочие доходы и расходы	5244	2100
Прибыль (убыток) до налогообложения	4733	644
Отложенные налоговые активы	_	3153
Отложенные налоговые обязательства		
Текущий налог на прибыль	3076	1120
Чистая прибыль (убыток)	1657	311

Рисунок 3. Взаимосвязь бухгалтерского баланса предприятия (форма № 1); отчет о движении денежных средств(форма№4); отчет о прибылях и убытках (форма № 2)

Анализ финансовых коэффициентов (*коэффициентный метод*) является одной из главных составляющих финансового анализа, как начального этапа обработки информации об объекте оценки. Удобство его применения обусловлено, главным образом, наличием необходимой исходной информации и информативностью получаемых в результате значений коэффициентов.

Как показал анализ экономической литературы по оценке финансового состояния предприятий, и в зарубежной, и в отечественной практике нет строго регламентированного набора финансовых коэффициентов. Общепринятая классификация финансовых коэффициентов отсутствует.

Наиболее часто финансовые коэффициенты классифицируются по отражаемым аспектам финансового состояния (на показатели ликвидности (платежеспособности), финансовой устойчивости, рентабельности, деловой активности), а также по группам пользователей, для которых они предназначаются (показатели для собственников, менеджеров и кредиторов).

Наличие столь большого количества недостаточно четко упорядоченных показателей значительно затрудняет аналитическую деятельность. Финансовые коэффициенты должны представлять не набор, а систему, то есть не противоречить друг другу, не повторять друг друга, но отражать все существенные моменты в финансовой оценке работы предприятия.

При этом часть показателей могут рассматриваться как избыточные, что обусловлено рядом причин.

Во-первых, значительная часть коэффициентов находится в функциональной зависимости между собой (например, коэффициент маневренности собственных средств и индекс постоянного актива, коэффициенты автономии и соотношения заемных и собственных средств и т.д.); исключение соответствующих коэффициентов не приведет к снижению информативности анализа.

Во-вторых, сравнительный анализ российских предприятий часто затруднен, поскольку для многих коэффициентов достаточно сложно подобрать адекватную базу сравнения (т.е. определить значения, являющиеся нормальными для предприятия). Так, сравнение можно осуществлять:

с общепринятыми нормативными значениями. При этом обоснованность аналитически рассчитанных нормативов вызывает сильные сомнения. Большинство исследователей склоняются к невозможности на данном этапе чисто теоретически рассчитать оптимальные соотношения показателей отчетности;

со среднеотраслевыми данными. Однако Госкомстат даже для промышленности публикует данные только примерно по 5 - 6 показателям.

Использование показателей западных компаний применительно к российским предприятиям затруднительно: как показала практика, для многих успешных предприятий фактические значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости в этом случае оказывались меньше рекомендуемых;

В-третьих, для применимости стандартных западных методов к оценкам финансово-хозяйственных показателей деятельности российских предприятий необходимо вводить поправки на специфические условия, к которым следует отнести: особенности налогообложения, отличия действующей в России системы бухгалтерского учета по сравнению с международными стандартами, неполнота и неопределенность значительной части финансовой информации о деятельности предприятий и т.п.

Определение избыточных коэффициентов может осуществляться с использованием различных подходов.

Первый подход предполагает разработку одного или нескольких комплексных показателей путем сведения связанных между собой финансовых коэффициентов. Примером может служить формула Дюпона. Однако ее использование предполагает факторный анализ результирующего показателя, то есть возврат к множеству финансовых показателей.

Второй подход представляет собой выбор из всех существующих финансовых коэффициентов тех, которые наиболее полно и всесторонне характеризуют финансовое состояние предприятия. Реализация второго подхода возможна двумя способами:

экспертным, который применяет практически каждый автор, специализирующийся в области финансового анализа, когда отдает предпочтение тем или иным финансовым коэффициентам;

статистическим, который может основываться на анализе корреляционных взаимосвязей между коэффициентами и, таким образом, в значительной степени позволяет избежать субъективности при их отборе.

Очевидно, не существует единой системы коэффициентов, пригодной для любых целей. В частности, отсутствует ее обоснование для целей оценки стоимости бизнеса. Данная система применительно к оценке должна позволять решать следующие задачи:

выявлять сильные и слабые стороны бизнеса, диспропорции в структуре капитала;

служить одним из источников информации об уровне риска, присущем бизнесу и о требуемой норме доходности для инвестиций в данный бизнес;

способствовать выявлению ключевых факторов, влияющих на стоимость данного бизнеса;

обеспечивать базу для сравнения с компаниями-аналогами.

Выбор коэффициентов для анализа в целях оценки предприятия, исходя из сформулированных выше задач, должен основываться на следующих принципах:

коэффициенты должны иметь ясный экономический смысл и быть слабо коррелированны между собой;

количество коэффициентов должно быть минимальным, но не в ущерб качеству анализа;

система коэффициентов должна обеспечивать точность оценки.

Общее количество финансовых показателей, используемых для анализа деятельности предприятия достаточно велико. Далее будут рассмотрены лишь основные коэффициенты и показатели. С целью более упорядоченного рассмотрения и анализа финансовых показателей их принято подразделять на группы. Такое разделение можно сделать различными способами.

Существующие методики финансового анализа деятельности организации по данным бухгалтерской отчетности, как правило, включают следующие взаимосвязанные блоки исходных и расчетных показателей:

финансовые результаты: доходы, расходы, прибыль; рентабельность капитала, активов, производства и продажи продукции;

деловая активность: оборачиваемость и эффективность использования ресурсов (активов, капитала);

финансовое состояние: структура и динамика показателей баланса, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Один их подходов предполагает объединение финансовых показателей в группы, отражающие интересы различных групп лиц, имеющих отношение к предприятию.

Различные группы стейкхолдеров рассматривают деятельность компании с разных позиций, и их оценка часто охватывает не только финансовые данные, а более широкий набор характеристик, которые не всегда имеют количественное измерение. Учитывая важность влияния основных стейкхолдеров, можно рассматривать оценку деятельности предприятия с точки зрения трех основных групп: руководство предприятия, владельцы и кредиторы.

Возможно также объединение финансовых показателей в группы, характеризующие основные свойства деятельности компании: 1) ликвидность и платежеспособность, 2) эффективность менеджмента предприятия, 3) прибыльность (рентабельность) его деятельности.

Наиболее обоснованным является подход, при котором финансовые показатели упорядочены по признаку операционной деятельности.

Суть предлагаемого подхода состоит в том, что основным показателем результативности предприятия считается показатель прибыльности собственного капитала (*ROE*), то есть в первую очередь учитываются интересы собственника. Данный показатель обеспечивается, в основном, двумя факторами: *прибыльностью продаж* (этот показатель принадлежит группе показателей операционной деятельности) и *оборачиваемостью активов* (группа показателей эффективности использования активов). Высокую отдачу от использования вложенных средств можно обеспечить высокой маржей продаж и/или высокой оборачиваемостью оборотных средств.

Оценка показателей ликвидности является неотъемлемой частью

диагностической процедуры. Их назначение состоит в том, чтобы предостеречь менеджмент предприятия от излишнего увеличения оборачиваемости.

Суть предлагаемого подхода состоит в том, что основным показателем результативности предприятия считается показатель прибыльности собственного капитала (*ROE*), то есть в первую очередь учитываются интересы собственника. Данный показатель обеспечивается, в основном, двумя факторами: *прибыльностью продаж* (этот показатель принадлежит группе показателей операционной деятельности) и *оборачиваемостью активов* (группа показателей эффективности использования активов). Высокую отдачу от использования вложенных средств можно обеспечить высокой маржей продаж и/или высокой оборачиваемостью оборотных средств.

Оценка показателей ликвидности является неотъемлемой частью диагностической процедуры. Их назначение состоит в том, чтобы предостеречь менеджмент предприятия от излишнего увеличения оборачиваемости.

Отдачу от использования вложенных собственником средств можно увеличить за счет использования долгосрочных заемных ресурсов. Финансовую деятельность компании характеризует группа показателей структуры капитала.

Данная структура финансовых показателей не будет полной в том случае, когда предприятие является акционерным обществом открытого типа и когда существует развитый рынок ценных бумаг. Тогда имеет смысл анализировать «рыночные показатели» типа прибыль на одну акцию, коэффициент дивидендных выплат и т.п.

При использовании такого подхода все показатели могут быть объединены в следующие группы.

Показатели операционного анализа включают**:**

коэффициент изменения валовых продаж

коэффициент валового дохода

коэффициент операционной прибыли

коэффициент чистой прибыли

Анализ операционных издержек включает**:**

коэффициент производственной себестоимости реализованной продукции

коэффициент издержек по реализации

коэффициент общих и административных издержек

коэффициент процентных платежей

Управление активами характеризуют следующие показатели:

оборачиваемость активов

оборачиваемость постоянных активов

оборачиваемость чистых активов

оборачиваемость дебиторской задолженности

средний период погашения дебиторской задолженности

оборачиваемость товарно-материальных запасов

оборачиваемость товарно-материальных запасов по себестоимости

оборачиваемость кредиторской задолженности

средний период погашения кредиторской задолженности

К показателям ликвидности относят:

коэффициент текущей ликвидности

коэффициент быстрой ликвидности

коэффициент абсолютной ликвидности

Показатели прибыльности (рентабельности) включают:

рентабельность оборотных средств

рентабельность активов

рентабельность собственного капитала

рентабельность используемого капитала (рентабельность чистых активов)

Показатели структуры капитала:

отношение задолженности к активам

отношение задолженности к капитализации

соотношение заемного и собственного капитала

отношение задолженности к собственному капиталу.

коэффициент капитализации

К показателям обслуживания долга относят:

показатель обеспеченности процентов

показатель обеспеченности процентов и основной части долга

Рыночные показатели включают:

прибыль на одну акцию,

рост цены акции,

дивидендный доход,

общая доходность обыкновенных акций,

коэффициент выплат,

коэффициент цена/прибыль на 1 акцию.

Операционный анализ деятельности предприятия предполагает расчет следующих показателей.

Коэффициент изменения валовых продаж ($К_{вп}$) определяет количественную характеристику приращения объема продаж текущего периода по отношению к объему валовых продаж предыдущего периода. Расчет данного показателя производится по формуле:

$$К_{вп} = \frac{В_1 - В_0}{В_0}$$

где $В_1$- выручка за текущий год; $В_0$ – выручка за прошлый год.

Инфляция искажает значение данного показателя, так как объем выручки за текущий год по сравнению с предыдущим содержит инфляционную компоненту. Инфляция является объективным отражением экономических закономерностей текущего периода, т.е. ее присутствие закономерно сказывается на изменении показателей предприятия. И в этом смысле использование формулы без корректировок на инфляцию имеет смысл.

Для целей получения более объективной характеристики необходимо сравнить этот показатель с темпом потребления продукции, выпускаемой предприятием в целом по рынку.

Для того чтобы учесть инфляцию, необходимо выручку текущего периода пересчитать в ценах предыдущего периода. При этом нельзя воспользоваться величиной годового темпа (или индекса) инфляции, так как инфляционное изменение цен товаров происходило более или менее равномерно в течение года. Для целей пересчета следует воспользоваться информацией о темпах инфляции в течение каждого месяца.

При этом выручка каждого месяца корректируется с учетом индексов инфляции всех предшествующих месяцев. При высоких темпах инфляции расхождение значений коэффициентов изменения валовой выручки с учетом корректировки на инфляцию и без учета весьма существенно. Чем ниже темп инфляции, тем меньше погрешность расчета. При малых уровнях инфляции этот эффект можно не учитывать.

Коэффициент валового дохода (К вд) показывает, какую долю валовый доход занимает в выручке предприятия. Расчет коэффициента производится по формуле:

$$К_{вд} = \frac{П_{вал}}{В},$$

где $П_{вал}$ – валовая прибыль; В – выручка от реализации за тот же период времени.

Валовый доход (валовая прибыль) зависит от соотношения цен, объема продаж и себестоимости проданной продукции. Любое изменение в соотношении цен и себестоимости произведенных или приобретенных товаров может повлечь за собой изменение в валовом доходе. Коэффициент валового дохода отражает способность менеджмента компании управлять производственными издержками (стоимостью сырья и материалов, затратами на труд и производственными накладными затратами). Чем выше этот показатель,

тем более успешно менеджмент компании управляет производственными издержками.

Снижение коэффициента валового дохода приведет к уменьшению прибыльности продаж, если предприятие не снизит общие, административные или маркетинговые издержки.

Коэффициент операционной прибыли ($К_{оп}$) показывает эффективность основной (операционной) деятельности предприятия вне связи с финансовыми операциями и нормами фискального регулирования, принятыми в стране. Расчет этого коэффициента осуществляется по формуле:

$$К_{оп} = \frac{П_{дн}}{В},$$

где $П_{дн}$ – прибыль до налогообложения.

Данный показатель отражает эффективность производственной деятельности предприятия.

Рентабельность продаж ($Р_{пр}$) является результативной характеристикой прибыльности основной деятельности предприятия за конкретный период времени. Расчет этого показателя проводится по формуле:

$$Р_{пр} = \frac{ЧП}{В} 100\% ,$$

где ЧП – чистая прибыль.

Если предыдущие два коэффициента характеризовали эффективность отдельных сторон деятельности предприятия в части обеспечения прибыльности, то данный коэффициент показывает эффективность работы всего аппарата управления предприятия, включая производственных менеджеров, маркетологов, финансовых менеджеров, в области основной деятельности компании.

Анализ операционных издержек проводится с целью оценки динамики различных видов затрат в структуре совокупных издержек предприятия и является дополнением операционного анализа. Анализ операционных издержек позволяет выяснить истинную причину изменения

показателей прибыльности компании. При этом рассчитываются следующие основные показатели.

Коэффициент производственной себестоимости реализованной продукции ($К_{себ}$) определяется по следующей формуле:

$$К_{себ} = \frac{С}{В},$$

где С – себестоимость реализованной продукции.

Данный показатель является дополнением коэффициента валового дохода (эти два коэффициента в сумме должны составлять 100%.).

Аналогичные образом рассчитываются все остальные коэффициенты данной группы:

коэффициент издержек на реализацию,

коэффициент общих и административных издержек,

коэффициент процентных платежей.

Совместный анализ приведенных показателей дает возможность сделать выводы о причинах изменения прибыльности продаж предприятия.

Коэффициенты рентабельности инвестиций

Рентабельность инвестиций может быть оценена с позиции различных участников производственного процесса, выступающих в качестве поставщиков финансовых ресурсов. В зависимости от того, для кого из хозяйствующих субъектов проводится анализ, в качестве базы при расчете коэффициентов берутся следующие показатели ресурсов:

- средняя стоимость активов (валюта баланса по активу);
- источники средств (совокупный капитал);
- заемный капитал (кредиторская задолженность);

- собственный капитал (акционерный капитал).

1. Коэффициент генерирования доходов (BEP) является обобщающим показателем эффекта; позволяет оценить рентабельность инвестиций с позиций всех заинтересованных лиц, характеризуется возможностью генерирования доходов от активов и показывает, сколько рублей операционной прибыли приходится на один рубль, вложенный в активы данной компании.

Коэффициент является модификацией показателя ресурсоотдачи, рассчитываемого не через объем реализации, а посредством операционной прибыли. Он позволяет сделать оценку общеэкономической эффективности использования совокупных ресурсов коммерческой организации с помощью показателя прибыли до вычета процентов и налогов и рассчитывается по формуле

$$\mathrm{BEP} = \frac{\mathrm{Pit}}{\mathrm{A}}$$

где Pit – прибыль до вычета процентов и налогов; A – стоимостная оценка совокупных активов фирмы (итог баланса-нетто по активу). Рост BEP в динамике рассматривается как положительная тенденция.

2. Коэффициент рентабельности совокупного капитала или общей рентабельности активов (ROA) характеризует с позиции инвесторов уровень доходности активов, в которые вложен совокупный капитал. Коэффициент позволяет сопоставить величину чистой прибыли к величине активов и рассчитывается по формуле

$$\mathrm{ROA} = \frac{\mathrm{Pn}}{A}$$

где Pn – величина чистой прибыли.

3. Коэффициентырентабельности собственного капитала (ROE, ROCE) позволяют оценить рентабельность с позиции акционеров – собственников предприятия.

В зависимости от того, выделяются держатели обыкновенных акций из общей совокупности собственников предприятия или нет, рассчитывается либо показатель рентабельности (доходности) собственного капитала (ROE), либо показатель рентабельности (доходности) собственного обыкновенного капитала (ROCE), учитывающий наличие акционеров, держателей обыкновенных и привилегированных акций. Коэффициенты рассчитываются по формулам

$$\mathrm{ROE} = \frac{\mathrm{Pn}}{\mathrm{E}}$$

$$\mathrm{ROCE} = \frac{\mathrm{Pn} - \mathrm{PD}}{\mathrm{E} - \mathrm{PS}}$$

где E – собственный капитал (итог раздела «Капитал и резервы»); PD – дивиденды по привилегированным акциям; PS – привилегированные акции.

Коэффициенты рентабельности продаж

Коэффициенты рентабельности продаж дополняют коэффициенты рентабельности инвестиций и показывают, какую часть в каждом рубле выручки от продаж составляет соответственно валовая, операционная или чистая прибыль.

1. Норма валовой прибыли, или валовая рентабельность реализованной продукции (GPM).

Расчет показателя производится по формуле

$$\text{GPM} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$$

2. Норма операционной прибыли, или операционная рентабельность реализованной продукции (OIM).

Расчет показателя производится по формуле

$$\text{OIM} = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$$

3. Норма чистой прибыли, или чистая рентабельность реализованной продукции (NPM).

Расчет показателя производится по формуле

$$\text{NPM} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$$

Каких-либо нормативов для этих показателей не существует, поэтому их значения оценивают в динамике и сравнивают со среднеотраслевыми.

Традиционно считается, что рост рентабельности – положительная тенденция, однако необходимо учитывать, за счет чего был достигнут рост, не было ли необоснованного снижения себестоимости продукции и других затрат, которые могут сказаться на качестве производимой продукции.

Тема 1.3. Анализ и управление объёмом производства и реализации продукции.

Предприятия самостоятельно планируют свою деятельность на основе договоров, заключенных с потребителями продукции и поставщиками материально-технических ресурсов, и определяют перспективы развития исходя из спроса на производимую продукцию, работы и услуги. В своей деятельности

предприятия обязаны учитывать интересы потребителя и его требования к качеству поставляемой продукции и услуг.

Поэтому анализ работы промышленных предприятий начинают с изучения показателей выпуска продукции, который предполагает следующие ***этапы***:

1. Анализ формирования и выполнения производственной программы;

1.1. Анализ объема продукции;

1.2. Анализ ассортимента продукции;

1.3. Анализ структуры продукции;

2. Анализ качества продукции;

3. Анализ ритмичности производства;

4. Анализ выполнения договорных обязательств и реализации продукции.

Источники информации: плановые и оперативные планы-графики, данные текущей и годовой отчетности (ф.1-П «Отчет предприятия (объединения) по продукции, ф. № 1 «Баланс предприятия», ф. № 2 «Отчет о финансовых результатах»; данные текущего бухгалтерского и статистического учета (ведомость №16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация», журнал ордер №1, карточки складского учета готовой продукции и др.)

Объем производства промышленной продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных и статистических измерителях. Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки – в оптовых ценах.

Основными показателями объема производства являются товарная и валовая продукция.

Валовая продукция – стоимость всей продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство, выраженная в сопоставимых ценах.

Товарная продукция – валовая продукция за минусом внутризаводского оборота и незавершенного производства.

Реализованная продукция - стоимость реализованной продукции, отгруженной и оплаченной покупателями.

Анализ формирования и выполнения производственной программы

В ходе анализа динамики объема производства продукции могут применяться натуральные (штуки, метры, тонны и т.д.), условно-натуральные (тысяча условных банок, количество условных ремонтов и др.), стоимостные показатели объемов производства продукции. Последний показатель является более предпочтительным.

Стоимостные показатели объема производства должны быть приведены в сопоставимый вид. В условиях инфляции нейтрализация изменения цен или «стоимостного» фактора является важнейшим условием сопоставимости данных.

В международном учетном стандарте IASC №15 «Информация, характеризующая влияние изменения цен» нашли отражение две основные концепции. Первая соответствует «Методике оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной стоимости» и ориентирована на общий индекс инфляции национальной валюты. При анализе динамики объема производства необходимо произвести корректировку на общий индекс инфляции национальной валюты.

Вторая концепция лежит в основе «Методики переоценки объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость». Методика ориентирована на применение индивидуальных индексов цен на товар или товарную группу. При этом могут применяться следующие методы:

- пересчета объема производства продукции за отчетный год по ценам аналогичной продукции базисного периода (по относительно небольшой номенклатуре выпускаемой продукции);
- корректировки на агрегатный индекс изменения цен (Jц) по группе однородных товаров (работ, услуг) или по отрасли в целом:

$$J_ц = \sum VBП_1 Ц_0 / \sum VBП_0 Ц_0,$$

где $VBП_1$ – выпуск продукции в отчетном периоде в натуральном выражении;

$VВП_0$ – выпуск продукции в базисном периоде в натуральном выражении; $Ц_0$ – цена единицы продукции в базисном периоде.

Тогда сопоставимый с базисным фактический объем выпуска продукции ($ВП_1^{ЦП}$) рассчитываем по формуле

$$ВП_1^{ЦП} = ВП_1 / J_ц,$$

где $ВП_1$ – объем выпускаемой продукции в стоимостном выражении.

С применением вышеназванных методов нейтрализуется влияние изменения цен на конкретный товар или товарную группу.

Анализ объема производства начинают с изучения динамики валовой и товарной продукции, расчета индексов их роста и прироста (табл.7).

Таблица 7.

Динамика товарной продукции

Год	Товарная продукция в сопоставимых ценах, руб.	Темпы роста, %	
		Базисные	Цепные
		Тб=$ТП_i/ТП_0$ х 100%	Тц= $ТП_i$ /$ТП_{i-1}$ х 100%

где $ТП_{i-1}$, $ТП_i$ – объем товарной продукции в стоимостном выражении в сопоставимых ценах в i-1 и i-ом году соответственно;

ТПо - объем товарной продукции года, взятого за базу сравнения.

На основе полученных данных можно рассчитать среднегодовые темпы роста (Тср) и прироста (Тпр) товарной продукции:

$$Т_{ср} = \sqrt[i=1]{Т_1 \cdot Т_2 \cdot .....Ti},$$

$$Т_{пр} = Т_{ср} – 100 .$$

Анализ выполнения плана по выпуску товарной продукции производят на основе данных табл. 8.

Таблица 8.

Выполнение плана по выпуску товарной продукции за 20..год

Изделие (цех)	Объем производства продаж, тыс. руб.			Отклонение план. выпуска от прошлого года		Отклонение фактического выпуска продукции			
	Прош. год	Отчет. год		тыс. руб.	%	От плана		От прошлого года	
						тыс. руб	%	тыс. руб.	%
		План	Факт						
А	30500	28800	25200	-1700	-5,57	-3600	-12,5	-5300	-17,3
Итого:	90200	96000	100800	5800	+6,43	+4800	+5,00	+10600	+11,75

В приведенном примере отклонение фактического выпуска товарной продукции от прошлого года имеет небольшую величину +11,75%, а фактического выпуска от плана всего 5%.

Оперативный анализ выпуска продукции осуществляется на основе данных за день, декаду, месяц, квартал нарастающим итогом с начала года.

Анализ ассортимента продукции

Необходимым элементом аналитической работы является ***анализ выполнения плана по номенклатуре и ассортименту.***

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

Ассортимент – перечень наименований продукции с указанием объема ее выпуска по каждому виду. Различают полный (всех видов и разновидностей), групповой (по родственным группам), внутригрупповой ассортимент.

Оценка выполнения плана по номенклатуре основывается на сопоставлении планового и фактического выпуска продукции по основным видам, включенным в номенклатуру.

Анализ выполнения плана по ассортименту рассмотрим на примере табл.9

Таблица 9.

Выполнение плана по ассортименту

Изделие	ТП в план. ценах, тыс. руб.		Выполнение плана, %	ТП, зачтенная в выполнение плана по ассортименту, тыс. руб.
	План.	Факт.		
A	28800	25200	87,5	25200
B	33600	33264	99,0	33264
C	19200	23176	120,7	19200
Итого:	81600	81640	100,049	77664

Оценка выполнения плана по ассортименту может производиться:
· по способу наименьшего процента (для нашего примера – 87,5%);
· по удельному весу в общем перечне наименований изделий, по которому выполнен план выпуска продукции (33,3%);
· по способу среднего процента по формуле $ВП_а = ВП_п : ВП_0 \times 100\%$, где $ВП_а$ - выполнение плана по ассортименту, %;
$ВП_п$ – сумма фактически выпускаемых изделий каждого вида, но не более их планового выпуска;

$ВП_0$ - плановый выпуск продукции.

Для нашего примера $ВП_а = 77664 : 81600 \times 100\% = 95,2\%$.

При этом изделия, выпускаемые сверх плана или не предусмотренные планом, в расчет выполнения плана по ассортименту не принимаются. План по ассортименту считается выполненным только в том случае, если выполнено задание по всем видам изделий. План по ассортименту по рассматриваемом пример не выполнен.

Примеры недовыполнения плана по ассортименту могут быть внешние (изменение конъюнктуры рынка, спроса на отдельные виды продукции, несвоевременный ввод производственных мощностей предприятия по независимым от него причинам) и внутренние (недостатки в системе

организации и управления производством, плохое техническое состояние оборудования и пр.).

Анализ структуры продукции

Структура продукции – это соотношение отдельных видов изделий в общем объеме ее выпуска. Выполнить план по структуре – значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированное соотношение отдельных ее видов. Неравномерное выполнение плана по отдельным изделиям приводит к отклонениям от плановой структуры продукции, нарушая тем самым условия сопоставимости всех экономических показателей.

Для расчета влияния структурных сдвигов с целью устранения их влияния на экономические показатели используют метод прямого счета по всем изделиям, метод средних цен и пр.

Прямой счет по всем видам изделий производится по формуле

$$\Delta ВП_c = ВП_1 - ВП_{1,0},$$

где $\Delta ВП_c$ – изменения объема выпуска продукции за счет структуры; $ВП_1$ – фактический выпуск продукции при фактической структуре; $ВП_{1,0}$ – фактический выпуск продукции при плановой структуре.

Фактический выпуск продукции при плановой структуре рассчитывается путем умножения планового выпуска каждого изделия на средний процент выполнения плана по выпуску продукции (табл.10) или путем умножения общей суммы фактического выпуска продукции на плановый удельный вес каждого изделия.

Таблица 10.

Анализ структуры продукции

Изделие	Опт. цена за единицу продукции, руб.	Объем производства продукции в натуральных измерителях		Товарная продукция в ценах плана, тыс. руб.			Изменение ТП за счет структуры, тыс. руб.
		План.	Факт.	План.	Факт	Факт.	

					пересчи-танный на план. структуру		
1	2	3	4	5	6	7	8= 7-6
А	500	57600	50400	28800	28900	25200	- 3700
В	600	56000	55470	33600	33717	33282	-435
С	700	27430	35650	19201	19267	24955	5688
Итого:		141030	141520	81601	81884	83437	1553

Если коэффициент перевыполнения плана равен 1,003474 (141520 : 141030), то фактический выпуск по изделию А, пересчитанный на плановую структуру, составит 28900 тыс. руб. (28800 : 1, 003474).

Как показывают данные табл.10, отклонение за счет изменения структуры составило 1553 руб. Если бы план производства был равномерно перевыполнен на 100,3474% по всем видам продукции и не нарушалась запланированная структура, то общий объем производства в ценах плана составил бы 81884 тыс. руб., при фактической структуре он выше на 1553 тыс. руб.

При использовании средних цен расчет производится по формуле

$$\Delta ВП_c = (Ц_1 - Ц_0) \cdot VВП_1,$$

где $Ц_1$, $Ц_0$ - средняя оптовая цена группы изделий – фактическая и плановая соответственно, $VВП_1$ – фактическое количество изделий в отчетном периоде, натуральные измерители.

Анализ качества продукции

Качество продукции - совокупность свойств продукции, способных удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество, называется показателем качества продукции.

Различают обобщающие индивидуальные и косвенные показатели качества.

К ***обобщающим показателям качества*** относят:
- удельный и качественный вес продукции в общем объеме ее выпуска;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны;
- удельный вес аттестованной продукции.

Индивидуальные показатели характеризуют полезность (жирность молока, содержание белка в продукте и т.д), надежность (долговечность, безотказность в работе), технологичность (трудоемкость и энергоемкость).

Косвенные – штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, потери от брака и т.д.

В процессе анализа изучают динамику этих показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменений.

Для обобщающей оценки выполнения плана по качеству продукции используют разные методы. Сущность балльного метода оценки состоит в определении средневзвешенного балла качества продукции, и путем сравнения фактического и планового его уровня находят процент выполнения плана по качеству.

Кроме того, оценка выполнения плана по качеству продукции производится по удельному весу забракованной и зарекламированной продукции.

Качество продукции является параметром, оказывающим влияние на такие стоимостные показатели работы предприятия, как выпуск продукции (ВП), выручка от реализации (В), прибыль (П).

Изменение качества затрагивает прежде всего изменение цены и себестоимости продукции, поэтому формулы для расчета будут иметь вид

$$\Delta ВП = (Ц_1 - Ц_0) \cdot ВП_k;$$

$$\Delta В = (Ц_1 - Ц_0) \cdot РП_k;$$

$$\Delta П = [(Ц_1 - Ц_0) \cdot ВП_k] - [(С_1 - С_0) \cdot РП_k].$$

где $Ц_0$, $Ц_1$ – соответственно цена изделия до и после изменения качества; $С_0$, $С_1$ – себестоимость изделия до и после изменения качества; $VВП_К$ - количество произведенной продукции повышенного качества; $РП_К$ - количество реализованной продукции повышенного качества.

Косвенным показателем качества продукции является брак.

Он делится на исправимый и неисправимый, внутренний (выявленный на предприятии) и внешний (выявленный у потребителя).

Выпуск брака ведет к росту себестоимости продукции и снижению объема товарной продукции, снижению прибыли и рентабельности.

В процессе анализа изучают динамику брака по абсолютной сумме и по удельному весу в общем объеме выпущенной продукции, определяют потери от брака и потери продукции.

Анализ ритмичности выпуска продукции

Ритмичность – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренном планом.

Аритмичность производства продукции влияет на все экономические показатели: снижается качество продукции, растут объем незавершенного производства и сверхплановые остатки готовой продукции на складах, замедляется оборачиваемость оборотных средств предприятия. За невыполненные поставки продукции предприятие платит штрафы, несвоевременно поступает выручка, перерасходуется фонд оплаты труда, растет себестоимость продукции, падает прибыль.

Существуют прямые показатели оценки ритмичности, к которым относят:
- коэффициент ритмичности (Крит.). Он определяется отношением фактического (но не выше планового задания) выпуска продукции (или ее удельного веса) - $VВП_{1,0}$ к плановому выпуску (удельному весу) - $VВП_0$:

Крит. = $VВП_{1,0} : VВП_0$;

- коэффициент вариации (Квар) определяется как отношение среднеквадратичного отклонения от плановых заданий (за сутки, декаду, месяц и

т.д.) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесячному и т.д) плановому выпуску ($\overline{ВП}_0$):

$$К_{вар} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}(ВП_1 - ВП_0)^2}{n}} : \overline{ВП}_0 ,$$

где n – число суммируемых плановых заданий.

Косвенными показателями ритмичности являются наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине предприятия, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции и др.

В процессе анализа необходимо подсчитать упущенные возможности предприятия по выпуску продукции в связи с неритмичной работой. Для этого используют:

а) разность между плановым и засчитанным выпуском продукции;
б) разность между фактическим и возможным выпуском продукции, исчисленным исходя из наибольшего среднесуточного (среднедекадного) объема производства.

В заключение анализа разрабатывают мероприятия по устранению причин неритмичной работы.

Анализ выполнения договорных обязательств и реализации продукции

Анализ реализации продукции проводят каждый месяц, квартал, полугодие, год. В процессе его проведения сравнивают фактические данные с плановыми и предшествующим периодом. Рассчитывают процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста.

На изменение объема реализации влияют многочисленные факторы (рис.4).

Для анализа выполнения плана по объему реализации продукции составляется баланс товарной продукции в двух оценках: по себестоимости и по отпускным ценам. Балансовое управление имеет вид

$$РП = ГП_{зап.I} + ВП - ГП_{зап.II} ,$$

где РП - объем реализованной продукции; $ГП_{зап.I}$, $ГП_{зап.II}$ - запасы готовой продукции на начало и конец периода соответственно;

ВП - объем выпуска продукции за период.

Анализ реализации продукции тесно связан с ***анализом выполнения договорных обязательств*** по поставкам продукции. При этом определяется коэффициент выполнения договорных обязательств (Кд):

$Кд = (ВП_0 - ВПн) / ВП_0$,

где $ВП_0$ - плановый объем продукции для заключения договоров; ВПн - недопоставка продукции по договорам.

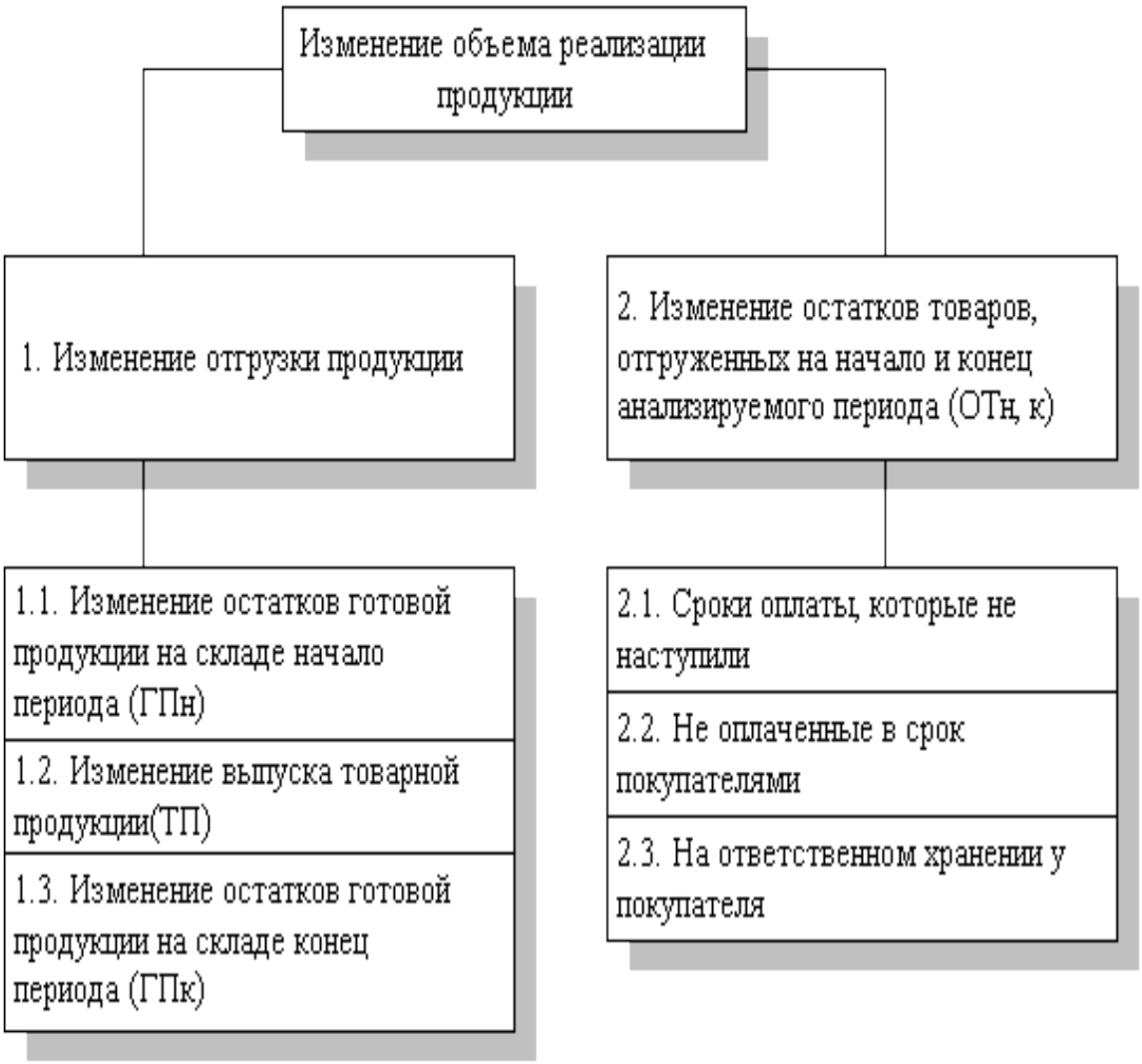

Рис. 4. Модель факторной системы объема реализации продукции

Анализ выполнения договорных обязательств ведется работниками отдела сбыта предприятия. Он должен быть организован в разрезе отдельных договоров, видов продукции, сроков поставки. При этом производится оценка выполнения договорных обязательств нарастающим итогом с начала года.

Тема 1.4. Анализ состояния и эффективности использования основных средств.

Для производства любого вида продукции необходимо наличие и взаимодействие трех элементов: средств труда, предметов труда и живого труда.

Средства труда и предметы труда представляют собой средства производства, которые, участвуя в производственном процессе в натуральной и стоимостной форме, в совокупности составляют вещественное содержание производственных фондов.

В зависимости от характера участия в производственном процессе производственные фонды подразделяются на основные и оборотные (рис. 5).

Основные фонды, участвуя во многих производственных циклах, вещественно в конечный строительный продукт не входят, сохраняют свою первоначальную форму и постепенно по мере износа переносят часть своей стоимости в себестоимость строительной продукции через амортизационные отчисления. Основные фонды возобновляются в результате полного их износа после ряда последовательных кругооборотов.

Основные фонды строительства предназначены для активного участия в процессе создания строительной продукции и удовлетворения социально-бытовых нужд работников строительной фирмы . Они подразделяются на основные производственные фонды и фонды непроизводственного назначения (рис. 5). К основным производственным фондам относятся:

- рабочие машины и оборудование;
- силовые машины и оборудование;
- транспортные средства;

- инструмент и производственный инвентарь со сроком службы более одного года;
- производственные здания и сооружения.

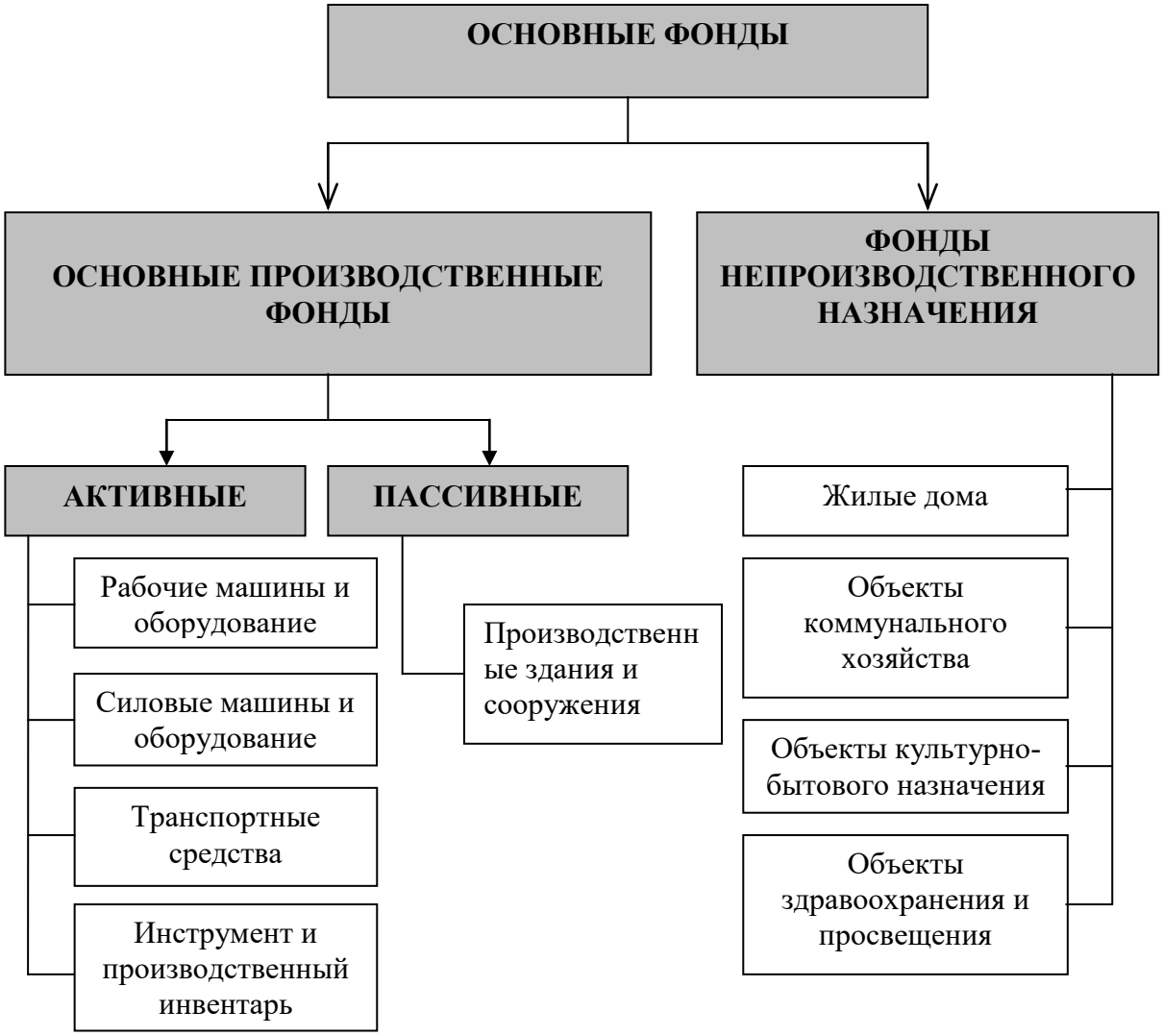

Рис. 5. Классификация основных фондов фирмы

Фонды непроизводственного назначения не участвуют в создании строительной продукции, используются для удовлетворения социально-бытовых потребностей работников строительной организации и находятся на балансе строительных фирм. К ним относятся объекты жилищного и коммунального хозяйства, культурно-бытового обслуживания, здравоохранения и просвещения.

Основные производственные фонды по-разному участвуют в производственном процессе. Так, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент непосредственно участвуют в создании продукции как орудия труда и

являются активной частью основных производственных фондов. Здания и сооружения создают условия для производственного процесса (бетонорастворные узлы, арматурные цеха, приобъектные конторы, склады, бытовые помещения для размещения рабочих и административно-хозяйственного персонала) и являются пассивной частью основных производственных фондов.

Методы оценки основных производственных фондов

Для планирования воспроизводства основных фондов, определения величины амортизационных отчислений, анализа эффективности использования, необходим правильный учет и достоверная оценка стоимости основных фондов.

Учет в натуральных показателях организуется для определения количества и производственной мощности основных фондов строительной фирмы . Этот вид учета основан на паспортных данных, которые содержат сведения о дате приобретения или постройки, технических характеристиках, а также информацию об изменении их состояния (ремонт, модернизация, реконструкция). Наиболее часто встречающимися натуральными показателями, которые применяются для учета основных фондов, являются общая и полезная площадь зданий и сооружений, количество и общая мощность по отдельным видам и типоразмерам строительных машин, средняя единичная мощность, а также показатель технической и эксплуатационной производительности машин. Перечисленные показатели дают представление о количественном составе основных фондов и технико-экономических показателях. Недостатками данного учета являются несопоставимость различных объектов учета и невозможность расчета показателя общей величины основных фондов.

Поэтому необходима оценка основных фондов в стоимостном выражении. Для этого используются показатели первоначальной стоимости, восстановительной стоимости и остаточной стоимости.

Первоначальной стоимостью основных фондов признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых

налогов.

Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных фондов являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств.

$$Ф_п = Ф_ф + З_{тр} + З_{мон},$$

где $Ф_ф$ - фактические затраты на приобретение фондов, руб; $З_{тр}$ - транспортные расходы по доставке основных фондов, руб.; $З_{мон}$ - монтаж основных фондов, руб.

Изменение первоначальной стоимости основных фондов допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации и переоценки объектов основных фондов.

Первоначальная стоимость основных фондов, принимаемых к бухгалтерскому учету, используется для расчета амортизационных отчислений, показателей, характеризующих эффективность использования основных фондов – рентабельности, фондоотдачи, фондоемкости и другие.

Недостатком оценки основных фондов по первоначальной стоимости является то, что приобретенные в разное время основные фонды отражаются в

бухгалтерском учете строительной фирмы в несопоставимых ценах. В результате – невозможно определить изменения в динамике основных фондов, учесть потребности строительной организации в денежных средствах для их замены по истечении срока службы. Этот недостаток может быть устранен при оценке основных фондов по **восстановительной стоимости**.

Переоценка объекта основных фондов производится путем пересчета его первоначальной стоимости и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта, к рыночной стоимости на текущий момент. Основные фонды могут переоцениваться не чаще одного раза в год (на конец отчетного года). Сумма дооценки основных фондов в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации. Сумма уценки основных фондов в результате переоценки относится на финансовый результат в качестве прочих расходов.

Данный вид оценки стоимости позволяет определить реальную стоимость основных фондов с учетом современных условий общественного производства, роста технического уровня, а также повышения производительности труда при их воспроизводстве. Оценка основных фондов по восстановительной стоимости дает возможность получить сопоставимые данные для характеристики, объемов, структуры и состава основных фондов, а также более точно определить эффективность их использования.

Остаточная стоимость (первоначальная или восстановительная) - стоимость основных фондов, не перенесенная на стоимость строительной продукции. Остаточная стоимость основных производственных фондов определяется как разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации.

$$Ф_{по(во)} = Ф_{п(в)} - И,$$

где И - износ основных фондов, руб.; $Ф_{п(в)}$ – первоначальная (восстановительная стоимость) основных производственных фондов, руб..

Износ основных фондов рассчитывается по формуле:

$$И = Ф_{п(в)} \times (Н_а \div 100) \times Т_ф,$$

где $Ф_{п(в)}$- первоначальная (восстановительная) стоимость основных производственных фондов; $Н_а$ - годовая норма амортизационных отчислений, %; Т – фактический период эксплуатации, лет.

Годовая норма амортизационных отчислений ($Н_а$) - доля стоимости основных производственных фондов, выраженная в процентах, которая ежегодно включается в себестоимость продукции и рассчитывается по формуле:

$$Н_а = 100 \div n,$$

где $Н_а$ - норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных производственных фондов;
n - срок полезного использования объекта основных производственных фондов, выраженный в годах.

Сроком полезного использования является период, в течение которого использование основных производственных фондов приносит экономические выгоды (доход) фирме. Срок полезного использования объекта основных фондов определяется фирмой при принятии объекта к бухгалтерскому учету с учетом классификации основных средств, утверждаемой Правительством Российской Федерации.

Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;
- нормативно-правовых и других ограничений использования объекта.

Постановлением Правительства РФ № 1 от 01 января 2002 г. «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» утверждена классификация основных фондов включаемых в амортизационные группы в зависимости от срока полезного использования.

Первая группа – все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно:

- молотки отбойные;
- инструмент строительно-монтажный ручной.

Вторая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно:

- инструмент строительно-монтажный механизированный.

Третья группа – имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно:

- краны стреловые грузоподъемностью от 0,5 до 1,0 т;
- подъемники мачтовые строительные;
- машины сваебойные и копровые;
- оборудование и инструмент для строительно-монтажных и отделочных работ;
- автомобили грузовые общего назначения грузоподъемностью до 0,5 т.

Четвертая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно:

- компрессоры передвижные;
- установки бетоносмесительные;
- электростанции передвижные;
- автомобили общего назначения – бортовые, фургоны, автомобили-тягачи, автомобили-самосвалы;
- мебель для детских школьных и дошкольных учреждений;

Пятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно:

- здания (кроме жилых) – здания сборно-контейнерного исполнения;
- экскаваторы одноковшовые;
- автомобили легковые большого класса (с рабочим объемом двигателя свыше 3,5 л).

Шестая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно:

- ванны купальные, раковины, умывальники;
- станки шлифовальные;
- автомобили грузовые общего назначения грузоподъемностью св.15 т.

Седьмая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно:

- краны стационарные.

Восьмая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно:

- оборудование металлическое для сохранности ценностей (сейфы, несгораемые шкафы).

Девятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно:

- реакторы ядерные.

Десятая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет:

- здания (кроме жилых);
- жилища.

Для тех видов основных фондов, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается фирмой самостоятельно в соответствии с техническими условиями или рекомендациями изготовителей.

Если фирма приобретает объекты основных производственных фондов, бывшие в употреблении, то по этим объектам может быть установлен срок полезного использования, уменьшенный на количество лет эксплуатации объекта предыдущим собственником. Если срок фактического использования данного объекта основных производственных фондов у предыдущих собственников окажется равным сроку его полезного использования, определяемому классификацией основных средств, утвержденной

Правительством Российской Федерации, или превышающим этот срок, фирма вправе самостоятельно определять срок полезного использования этого объекта с учетом требований техники безопасности и других факторов.

Физический и моральный износ основных производственных фондов

Основные производственные фонды со временем в процессе производства изнашиваются, утрачивают свои первоначальные эксплуатационные качества.

Экономическая сущность явления изнашивания основных производственных фондов заключается в том, что они в процессе производства непрерывно переносят свою стоимость на себестоимость вновь создаваемой строительной продукции.

Различают физический и моральный износ. Физический износ представляет собой проявление воздействия на основные фонды природно-климатических (атмосферные осадки, солнце, мороз и др.) и технических (сменность, эксплуатационные нагрузки, качество технического обслуживания) условий. Постоянно накапливаясь, физический износ снижает технические и экономические характеристики основных производственных фондов и приводит к полной потере ими потребительской стоимости.

Физический износ характеризуется износом (И) и коэффициентом износа (Ки). Износу в стоимостном выражении соответствует часть стоимости основных производственных фондов, перенесенная на себестоимость строительной продукции.

Степень износа основных производственных фондов определяется коэффициентом физического износа по формуле:

$$К_и = \frac{И}{Ф_п} \times 100,\%,$$

где И - износ основных производственных фондов, руб.; $Ф_п$ - первоначальная стоимость основных производственных фондов, руб.

Кроме физического износа средства труда подвержены и моральному износу, проявление которого заключается в том, что еще пригодные по своему физическому состоянию основные фонды становятся экономически невыгодными по сравнению с новыми более эффективными основными фондами. Моральный износ проявляется в двух формах.

Моральный износ первой формы возникает в результате обесценивания старых основных фондов по причине снижения издержек производства в отраслях, поставляющих основные фонды. Стоимость основных фондов той же конструкции снижается, поэтому в процессе их эксплуатации на готовую строительную продукцию они будут переносить меньшую стоимость, что делает их более эффективными.

Моральный износ второй формы связан с появлением новой, более производительной и экономичной строительной техники, применение которой приводит к уменьшению полезности старых машин и оборудования и требует их замены юга модернизации.

Таким образом, в результате физического и морального износов основные производственные фонды, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают полезные свойства средств труда и требуют их замены. Одним из источников денежных средств для возмещения выбывших основных фондов является амортизация.

Показатели и пути повышения эффективности использования основных производственных фондов

Для оценки эффективности применения основных производственных фондов используется система показателей, включающая общие (стоимостные) и частные (натуральные) показатели.

Общие показатели характеризуют уровень использования всей совокупности основных производственных фондов (парка строительных машин, транспортных средств и т.д.). К таким показателям относятся:

- фондоотдача;

- фондовооруженность труда;
- фондоемкость;
- механовооруженность труда;
- рентабельность основных производственных фондов.

Наиболее широко из этих показателей используется показатель **фондоотдачи**, который отражает эффективность использования овеществленного в основных производственных фондах труда и характеризует количество продукции, приходящейся на один рубль стоимости основных производственных фондов. Показатель фондоотдачи определяется по формуле:

$$Ф_{отд} = \frac{С_{смр}}{Ф_{сг}},$$

где $С_{смр}$ - годовой объем строительно-монтажных работ (выручка от реализации продукции), руб.; $Ф_{сг}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (средств) — показатель, отражающий изменение стоимости в течение года в результате ввода новых и выбытия физически изношенных и морально устаревших основных производственных фондов. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов определяется по формуле:

$$Ф_{сг} = Ф_{нг} + Ф_{введ} \times \frac{Т_{ф}}{12} - Ф_{выб} \times \frac{Т_{нф}}{12},$$

где $Ф_{нг}$ – первоначальная стоимость основных производственных фондов на начало года, руб.; $Ф_{введ}$ – первоначальная стоимость введенных в эксплуатацию основных производственных фондов, руб.; $Т_{ф}$ - число месяцев в году, в течение которых введенные фонды функционировали, мес.; $Ф_{выб}$ – первоначальная стоимость выбывших основных производственных фондов, руб.; $Т_{нф}$ - число месяцев в году, в течение которых выбывшие основные производственные фонды не функционировали, мес.

На уровень фондоотдачи существенное влияние оказывают также факторы, которые не зависят от управленческой деятельности строительных фирм, направленной на повышение эффективности использования основных производственных фондов. К таким факторам относятся состав, структурные сдвиги в производственной программе фирмы, изменение уровня цен на основные производственные фонды.

Следует отметить, что показатель фондоотдачи не позволяет в полном объеме оценить степень использования фирмой имеющихся основных производственных фондов. Величина показателя фондоотдачи находится в прямой зависимости от уровня производительности труда и в обратной зависимости от уровня его фондовооруженности.

Фондовооруженность труда отражает среднегодовую стоимость основных производственных фондов, приходящаяся на одного рабочего.

$$Ф_{воор} = \frac{Ф_{сг}}{Ч_{р}},$$

где $Ч_{р}$ – среднесписочная численность рабочих.

Эффективным следует считается такое развитие фирмы, при котором рост производительности труда опережает уровень оснащенности рабочих строительных фирм основными производственными фондами. Должно иметь место снижение затрат живого труда на единицу готовой продукции при росте уровня оснащенности строительных организаций основными производственными фондами.

Обратным показателем фондоотдачи является **фондоемкость**, показывающая, какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на один рубль выполненного объема работ.

$$Ф_{ем} = \frac{Ф_{сг}}{С_{смр}},$$

Уровень оснащенности строительных фирм основными производственными фондами характеризуется показателем **механовооруженности труда**. Механовооруженность труда определяется по формуле:

$$М_{тр} = \frac{Ф^{а}_{сг}}{Ч},$$

где $Ф^{а}_{сг}$ - среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов; Ч - среднесписочная численность рабочих в наиболее загруженную смену.

Рентабельность (доходность) использования производственных фондов рассчитывается по формуле:

$$Э_{ф} = \frac{П}{Ф_{сг}},$$

где П - прибыль фирмы, руб.; $Ф_{сг}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

К частным показателям, характеризующим эффективность использования основных производственных фондов, относятся показатели использования машин и механизмов по времени и производительности. Все частные показатели использования основных производственных фондов могут быть объединены в две группы: экстенсивного использования (отражающие уровень использования по времени) и интенсивного использования (отражающие уровень использования по мощности (производительности)).

Экстенсивность использования активной части основных производственных фондов характеризует **коэффициент использования машин по времени**:

$$К_{им} = \frac{Т_{ф}}{Т_{н}},$$

где $Т_ф$ - фактическое время работы в течение года, маш-ч; $Т_н$ - нормативный годовой режим эксплуатации машины, маш.-ч/год.

Показатель (Тн) устанавливается на основе анализа фактических данных по использованию строительных машин в течение года (в машино - часах) на основании сменных рапортов. Потери времени использования машин, связанные с отсутствием фронта работ, низким уровнем организации производства работ и т.п., при определении нормативного показателя годового режима работы машины учитываться не должны.

Нормативный показатель годового режима работы машины (Т) определяется по формуле:

$$Т=[365-(52\times2+П_д+М+Р+П)]\times К_{рс}\times К_с,$$

где 365 - количество дней в году; 52 - количество недель в году; 2 - количество нерабочих дней в неделе; $П_д$ - количество праздничных дней в году; М, Р, П - количество целодневных перерывов в работе машины в течение года (или рабочего сезона - для сезонно - занятых машин), связанных соответственно с природно-климатическими условиями: - ветер, дождь, отрицательная температура, промерзание грунта - (М), ремонтом, техническим обслуживанием, включая перевозку машины до ремонтной базы и обратно - (Р), ее перебазировкой с одной строительной площадки (базы механизации) на другую строительную площадку (базу механизации) - (П). Показатели М, Р, П устанавливаются на основе среднегодовых статистических данных о работе машин; $К_{рс}$ - нормативная продолжительность рабочей смены, маш.-ч/смена; $К_с$ - коэффициент сменности работы машины в течение года, смена/день.

$К_с$ исчисляется, как отношение времени, отрабатываемого машиной за сутки, в среднем в течение года (маш.-ч/день), к нормативной продолжительности рабочей смены (маш.-ч/смена).

Рекомендуемые показатели годового режима работы строительных машин (Т) по основной номенклатуре машин приведены в табл. 11.

Таблица 11

Рекомендуемые показатели годового режима работы строительных машин

№ п/п	Наименование машин	Годовой режим работы машин (Т), маш-ч
1	Автогрейдеры	1500
2	Автотранспортные средства	2300
3	Асфальтоукладчики	1500
4	Бульдозеры	2300
5	Бурильно-крановые машины	2300
6	Дизель-молоты, копры	2300
7	Катки самоходные	1500
8	Краны на автомобильном ходу	2300
9	Краны башенные	2600
10	Краны на гусеничном ходу	2300
11	Краны на пневмоколесном ходу	2300
12	Погрузчики	2300
13	Подъемники	2300
14	Прочие машины	2300
15	Скреперы	1500
16	Трубоукладчики	2300
17	Экскаваторы одноковшовые	2000

К числу показателей, отражающих интенсивность использования активной части основных производственных фондов, относится показатель **выполнения норм выработки машин** (Кив), определяемый по формуле:

$$К_{ив}=\frac{В_{ф}}{В_{н(пл)}},$$

где $В_{ф}$ – фактический объем выработки, натур, ед. изм.; $В_{н(пл)}$ - нормативная (плановая) выработка, натур. ед. изм.

Обобщающим частным показателем является **коэффициент интегральной загрузки** активной части основных производственных фондов (Кинт), который определяется по формуле:

$$К_{инт}=К_{им}+К_{ив},$$

К числу факторов, влияющих на улучшение использования основных производственных фондов по времени, можно отнести увеличение сменности работы основных фондов, снижение внутрисменных простоев, обеспечение лучшего использования календарного времени работы.

Интенсивность использования основных производственных фондов может быть обеспечена в результате проведения следующих мероприятий:

- повышения степени сборности зданий и сооружений;
- внедрения системы научной организации труда;
- повышения квалификации рабочих, обслуживающих строительную технику.

Тема 1. 5. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.

Оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, которые обеспечивают непрерывность процесса производства и продажи продукции.

В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства участвуют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию. Одна часть вещественно входит в конечную строительную продукцию, образуя ее материальное содержание, или потребляется средствами труда. Другая часть содействует осуществлению процесса строительства.

Оборотные средства фирмы существуют в сфере производства и в сфере обращения. **По экономическому содержанию** оборотные средства можно классифицировать на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения). Оборотные производственные фонды включают производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов; фонды обращения - готовую продукцию на складах и

отгруженную готовую продукцию, средства в расчетах, наличные деньги в кассе и денежные средства на счетах фирмы (рис. 6).

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется структурой оборотных средств. Так, соотношение оборотных производственных фондов и фондов обращения составляет в среднем 4:1. В структуре производственных запасов около 1/4 занимают сырье и основные материалы, около 3 % - доля запасных частей и тары. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности фирмы, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками.

Оборотные производственные фонды включают:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов.

Производственные запасы – это предметы труда, подготовленные для производственного процесса и обеспечивающие непрерывность производственного процесса. В их составе можно выделить следующие элементы: сырье и основные материалы, полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Сырье и основные материалы – это те предметы труда, из которых изготавливают продукцию. Они образуют ее материальную основу, входят в ее химико-физический состав.

Полуфабрикаты – сырье и материалы, прошедшие определенные стадии обработки, но не являющиеся еще готовой продукцией. В изготовлении продукции они выполняют такую же роль, как и основные материалы, т.е. составляют ее материальную основу.

Вспомогательные материалы – материалы, используемые для воздействия на сырье и основные материалы, для придания продукту определенных

дополнительных, но не главных потребительских свойств или для обслуживания и ухода за орудиями труда и облегчения процесса производства.

Топливо – это понятие распространяется на товливо всех видов: нефть, газ, уголь, бензин и т.д., предназначенное для технологических, двигательных, хозяйственных и других нужд фирмы.

Запасные части – это изделия, необходимые для проведения ремонта и замены износившихся деталей машин и оборудования.

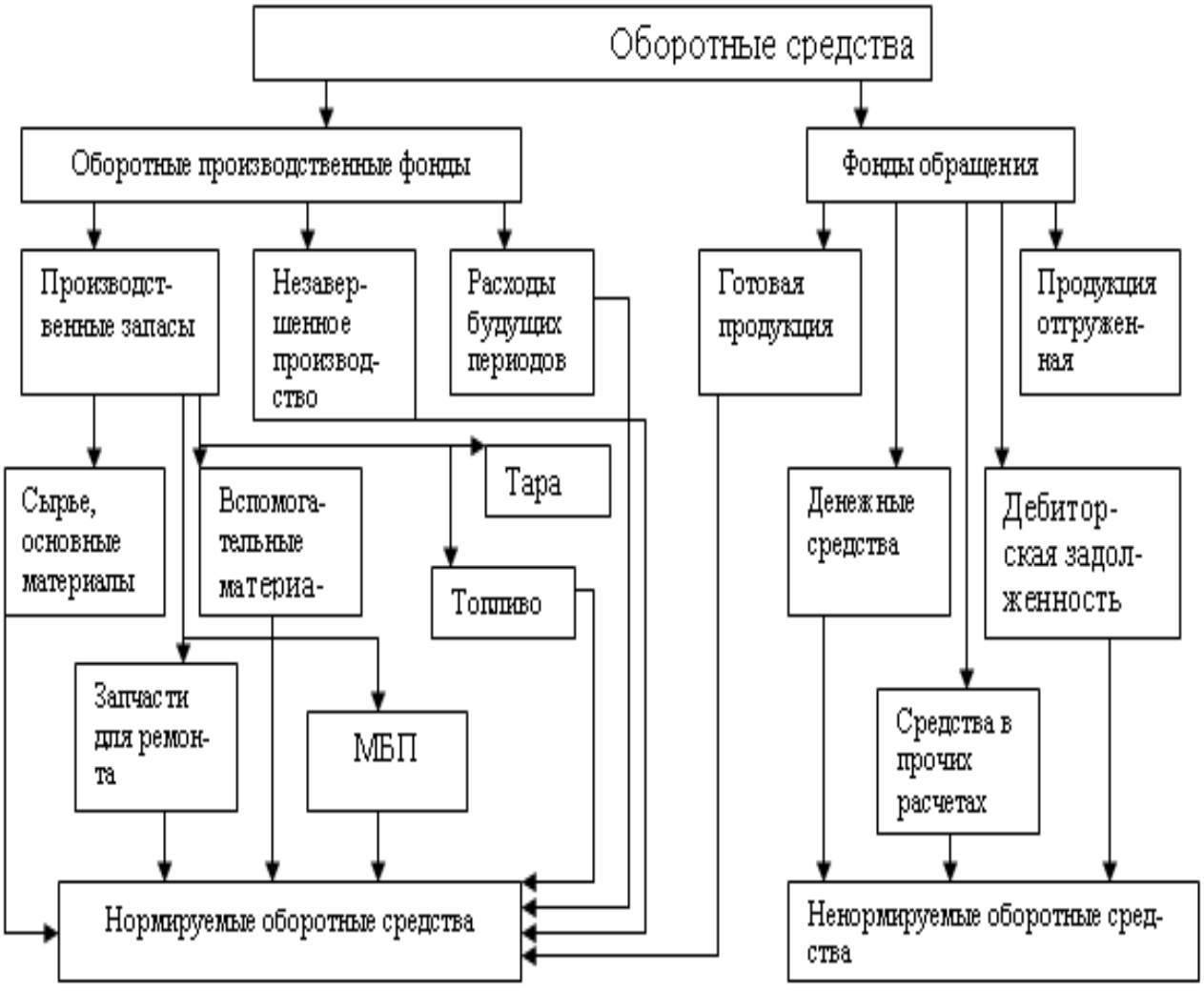

Рис. 6. Классификация оборотных средств по экономическому содержанию

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП) - часть оборотных фондов, в т. ч. специальные инструменты и приспособления, сменное оборудование независимо от стоимости, специальная одежда и обувь.

Незавершенное производство – продукция, не прошедшая всех стадий, предусмотренных технологическим процессом и не оформленная актами сдачи-приемки с заказчиком.

Расходы будущих периодов — это расходы, включаемые в состав себестоимости продукции не в момент осуществления, а посредством предварительного включения в состав расходов будущих периодов с последующим распределением и отнесением на себестоимость в течение нескольких отчетных периодов. К расходам будущих периодов относятся расходы, связанные с подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером, неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств, уплата арендной платы за несколько периодов, суммы подписной платы на периодические издания.

Фонды обращения включают:

- готовую продукцию;
- средства в расчетах;
- денежные средства.

Готовая продукция – это законченная и изготовленная продукция, прошедшая испытание и приемку, полностью укомплектованная согласно договорам с заказчиками и соответствующая техническим условиям и требованиям. Различают готовую продукцию на складах и отгруженную, но неоплаченную готовую продукцию.

Средства в расчетах - суммы по предъявленным заказчикам счетам за выполненные работы, срок оплаты которых еще не наступил, долговые права к клиентам — дебиторская задолженность, а также переходящую задолженность за отгруженные товары и оказанные услуги - долговые обязательства поставщикам - кредиторская задолженность.

Денежные средства – это средства на расчетных счетах и в кассе фирмы.

Оборотные средства фирм постоянно находятся в кругообороте (рис. 7).

Кругооборот начинается с момента оплаты фирмой денежными средствами материальных и других ресурсов, необходимых производству, и заканчивается возвратом этих затрат в составе выручки от реализации продукции. Затем денежные средства вновь используются фирмой для приобретения материальных ресурсов и очередного запуска их в производство. Тем самым обусловливается непрерывное возобновление процесса производства. В результате оборотные средства постоянно находятся в движении, совершая кругооборот.

Рис. 7. Кругооборот оборотных средств

Закупки приводят к увеличению производственных запасов и кредиторской задолженности, производство ведет к росту готовой продукции, реализация – к росту дебиторской задолженности и денежных средств на расчетном счете. Таким образом, в своем движении оборотные средства, изменяя форму, проходят последовательно три стадии кругооборота: денежную стадию, производственную стадию, стадию обращения. Для обеспечения непрерывности производства на любой фирме оборотные средства должны находиться в любой момент в каждой из трех стадий кругооборота.

В процессе кругооборота каждый из элементов оборотных средств выполняет свою строго определенную функцию, в результате чего устанавливаются определенные пропорции в их соотношениях.

Методы нормирования материальных ресуросов

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. До получения дохода от продажи продукции оборотные средства являются источником финансирования текущих производственных затрат фирмы. Период времени от момента потребления производственных запасов, их превращения в готовую продукцию до ее продажи может быть достаточно длительным. Кроме того, поступление дохода от продажи продукции часто не совпадает со временем потребления материальных ресурсов. Это предопределяет необходимость формирования оборотных средств в определенном размере.

Для фирмы важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, которая должна быть достаточна для бесперебойного процесса строительства и своевременного ввода объектов в эксплуатацию. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивое финансовое состояние, перебои в производственном процессе и, как следствие, снижение объема производства и прибыли. В свою очередь, завышение размера оборотных средств снижает возможности фирмы производить капитальные затраты по расширению производства. Замораживание средств (собственных и заемных) в любом виде, то ли в виде складских запасов готовой продукции или приостановленного производства, излишних сырья и материалов, обходится фирме очень дорого, так как свободные денежные средства можно использовать более рационально для получения дополнительного дохода.

Определение потребности фирмы в оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования. Нормирование – это установление экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности фирмы.

Норматив оборотных средств — это минимальная сумма денежных средств, постоянно необходимая фирме для осуществления его производственной деятельности. Общий норматив оборотных средств или совокупная потребность в оборотных средствах фирмы определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным элементам оборотных средств.

Норма оборотных средств — это относительная величина, определяющая величину запаса в днях. Она рассчитывается по каждому элементу оборотных средств и характеризует величину запаса товарно-материальных ценностей на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производственного процесса. Например, норма запаса составляет 24 дня. Следовательно, запасов должно быть ровно столько, сколько обеспечит производство в течение 24 дней.

В процессе нормирования устанавливаются частные и совокупные нормативы. Процесс нормирования состоит из нескольких последовательных этапов. Вначале разрабатываются нормы запаса по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Далее, исходя из нормы запаса и расхода данного вида товарно-материальных ценностей, определяется сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств.

Применяются следующие основные методы нормирования оборотных средств: прямого счета, аналитический, коэффициентный.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития фирмы, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между фирмами. Этот метод, будучи очень трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб фирм (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии). Но это

позволяет наиболее точно рассчитать потребность фирмы в оборотных средствах.

Аналитический метод применяется в том случае, когда в планируемом периоде не предусмотрено существенных изменений в условиях работы фирмы по сравнению с предшествующим периодом. В этом случае расчет норматива оборотных средств осуществляется укрупненно, учитывая соотношение между темпами роста объема производства и размером нормируемых оборотных средств в предшествующем периоде. При анализе имеющихся оборотных средств их фактические запасы корректируются, излишние исключаются.

При коэффициентном методе новый норматив определяется на базе норматива предшествующего периода путем внесения в него изменений с учетом условий производства, снабжения, реализации продукции (работ, услуг), расчетов.

На практике наиболее распространен метод прямого счета. Преимуществом этого метода является достоверность, позволяющая сделать наиболее точные расчеты частных и совокупного нормативов.

Определение потребности в оборотных средствах. Методы оценки величины оборотных средств

Потребность в оборотных средствах определяется фирмой при составлении финансового плана. Потребность в оборотных средствах принято устанавливать ежегодно на конец планируемого года и каждого квартала.

По принципу организации оборотные средства можно классифицировать на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым оборотным средствам относят производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов, к ненормируемым – отгруженную продукцию, денежные средства в кассе и на расчетных счетах, средства в расчетах.

Особенности различных элементов оборотных средств определяют специфику их нормирования. Рассмотрим порядок определения потребности важнейших элементов оборотных средств: производственных запасов (сырья,

основных материалов и полуфабрикатов), незавершенного производства и расходов будущих периодов.

Нормирование производственных запасов

Определение потребности в оборотных средствах, выделяемых на образование производственных запасов, начинается с определения номенклатуры и расхода всех видов материальных ресурсов в натуральном и стоимостном выражении. Расход основных материалов, деталей, конструкций устанавливается по группам материалов.

Норматив оборотных средств по запасам сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов (Н) исчисляется на основании их среднего однодневного расхода ($Р_о$) и средней нормы запаса в днях и рассчитывается по формуле:

$$Н = Р_о \times (Т + С + М + Д),$$

где Ро - однодневный расход материалов по смете затрат на производство строительно-монтажных работ, руб.; Т – норма текущего запаса, дн; С – норма страхового запаса, дн; М – норма транспортного запаса, дн.; Д – норма подготовительного запаса, дн.

Однодневный расход определяется путем деления годовых затрат на определенный элемент оборотных средств на 360 дней.

Норма оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем, страховом, транспортном и подготовительном запасах.

Текущий (складской) запас – основной вид запаса, необходимый для обеспечения непрерывности производственного процесса между двумя очередными поставками. На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов по договорам и объем их потребления в производстве. Чем чаще поступают материалы на строительную площадку, тем меньше должен быть текущий запас при неизменном объеме строительно-монтажных работ.

Страховой (гарантийный) запас – второй по величине вид запаса, который создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении и обеспечивает непрерывную работу фирмы. Страховой запас принимается, как правило, в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины в зависимости от местоположения поставщиков и вероятности перебоя в поставках.

Транспортный запас учитывает период времени от даты оплаты платежного требования до даты поступления груза на склад строительного фирмы.

Подготовительный запас связан с необходимостью приемки, разгрузки, сортировки, складирования, комплектации, лабораторного анализа материалов, изделий и конструкций. Норма времени, необходимого для этих операций, устанавливается по каждой операции на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

В производственных запасах нормируются также оборотные средства в запасах вспомогательных материалов, топлива, тары, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др.

Норматив оборотных средств по вспомогательным материалам может быть рассчитан путем умножения среднего фактического запаса в днях за предыдущий год и однодневный расход по смете затрат на производство работ текущего года.

Норматив оборотных средств по малоценным и быстроизнашивающимся предметам определяются, как правило, в размере 60% их стоимости.

Нормирование незавершенного производства

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве зависит от объема и состава производимой продукции, продолжительности строительства, себестоимости продукции и характера нарастания затрат в процессе производства.

Объем производимой продукции непосредственно влияет на величину незавершенного производства: чем больше производится продукции при прочих равных условиях, тем больше будет размер незавершенного производства. Изменение состава производимой продукции по-разному влияет на величину незавершенного производства. При повышении удельного веса продукции с более коротким циклом производства объем незавершенного производства сократится, и наоборот.

Себестоимость продукции прямо влияет на размер незавершенного производства. Чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении. Рост себестоимости продукции влечет увеличение незавершенного производства.

Объем незавершенного производства прямо пропорционален продолжительности строительства. Сокращение запасов в незавершенном производстве способствует улучшению использования оборотных средств за счет сокращения продолжительности строительства.

Норматив оборотных средств по незавершенному производству ($НП_{пл}$) может быть рассчитан по сумме планового остатка незавершенного производства на конец того квартала планируемого года, в котором он наименьший. Для определения планового «остатка» можно использовать формулу:

$$НП_{пл} = НП_{нк} + О_{смр} - Г_{оп},$$

где $НП_{нк}$ - остаток незавершенного производства строительно-монтажных работ на начало соответствующего квартала планируемого года; $О_{смр}$ - объем строительно-монтажных работ за соответствующий квартал планируемого года; $ГО_{п}$ – объем ввода в действие готовых объектов в соответствующем квартале планируемого года.

Нормирование расходов будущих периодов

Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов ($Н_{бп}$) можно определить по формуле:

$$Н_{бп}=В_{о}+Р_{п}-Р_{в},$$

где Во - сумма средств на расходы будущих периодов, вложенная на начало планируемого года; $Р_{п}$ - расходы будущих периодов в планируемом году и подлежащие отнесению на себестоимость работ в будущие периоды; $Р_{в}$ - расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость в планируемом периоде.

Совокупный норматив оборотных средств на фирме равен сумме частных нормативов по всем их элементам и определяет общую потребность фирмы в оборотных средствах. Общая норма оборотных средств устанавливается путем деления совокупного норматива оборотных средств на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале, по данным которого рассчитывалась норма.

К ненормируемым оборотным средствам сферы обращения относятся средства в товарах отгруженных, денежные средства, средства в дебиторской задолженности и прочих расчетах. Фирмы имеют возможность управлять этими средствами и воздействовать на их величину с помощью системы кредитования и расчетов.

Показатели эффективности использования оборотных средств фирмы и их оценка

Финансовое положение фирмы находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, поэтому фирмы заинтересованы в организации наиболее рационального движения и использования оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет фирмы.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется числом циклов полного кругооборота денежных средств в течение планового периода времени. Ускорение оборачиваемости оборотных средств свидетельствует об увеличении выпуска и реализации готовой продукции, приходящейся на каждый рубль оборотных средств строительной организации. Чем быстрее оборачиваются средства, тем меньше их сумма, необходимая для выполнения одного и того же объема строительно-монтажных работ и ввода объектов в эксплуатацию. Поэтому эффективность использования оборотных средств, вложенных в строительство, в большей мере определяется длительностью производственного цикла в строительстве.

Степень использования оборотных средств можно определить, используя показатели их оборачиваемости: коэффициент оборачиваемости (числе оборотов средств за определенный период времени**)** и среднюю длительность одного оборота в днях.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на различных фирмах, что зависит от их отраслевой принадлежности, а в пределах одной отрасли – от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов. Скорость оборота является одной из качественных характеристик финансовой политики, проводимой строительной фирмой. Чем скорость оборота выше, тем выбранная политика эффективнее. Поэтому рост (абсолютный и относительный) оборотных средств может свидетельствовать не только о расширении производства или действия фактора инфляции, но и о замедлении их оборота, что вызывает потребность массы оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: длительностью одного оборота в днях, количеством оборотов за определенный период (коэффициент оборачиваемости), суммой занятых на фирме оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Количество оборотов за определенный период, или коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($К_{об}$), исчисляется по формуле:

$$К_{об}=\frac{В}{ОС_{ср}},$$

где В - выручка от реализации продукции; $ОС_{ср}$ - средняя величина оборотных средств.

Чем выше при данных условиях коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Коэффициент загрузки средств в обороте ($К_{з}$), обратный коэффициенту оборачиваемости, определяется по формуле:

$$К_{з}=\frac{ОС_{ср}}{В},$$

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель отдачи оборотных средств, который определяется отношением прибыли от реализации продукции фирмы к остаткам оборотных средств.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам.

Изменение оборачиваемости средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или показателями предшествующего периода. В результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляется ее ускорение или замедление.

При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении – в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Высвобождение оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение имеет место, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период. Относительное высвобождение оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Средняя длительность одного оборота ($Д_{ср}$) за принятый расчетный период выражается отношением числа дней в этом периоде к величине коэффициента оборачиваемости и определяется по формуле:

$$Д_{ср}=\frac{Т_р}{К_{об}},$$

где $Т_р$ - длительность расчетного периода, дни (360, 90, 30); $К_{об}$ - коэффициент оборачиваемости.

Длительность оборота характеризует собой время, необходимое для прохождения оборотными средствами всех стадий кругооборота, показывает через сколько дней оборотные средства возвращаются на фирму в виде выручки от реализации работ и услуг. Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств на каждой стадии определяется по формуле:

$$Д_{срст}=\frac{Д_{ср}\times у}{100},$$

где $Д_{ср}$ - длительность пребывания средств на отдельных стадиях кругооборота, дни; у - доля отдельных элементов или групп оборотных средств в обшей сумме, %.

При расчете показателей использования оборотных средств их наличие определяют, исходя из фактических остатков на начало и конец периода, приведенных в разделах П и III актива баланса организации.

Эффективность использования оборотных средств находится в непосредственной зависимости от оборачиваемости оборотных средств. Ускорение оборачиваемости средств означает высвобождение части этих средств из оборота: абсолютное - когда уменьшается требуемая сумма средств, и относительная - когда при неизменных размерах оборотных средств увеличивается объем СМР.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств

Оборотные средства, как и любой другой вид ресурсов, ограничены и в количественном, и в качественном отношении. Одни и те же ресурсы могут быть использованы по-разному. Следовательно, актуальной задачей является эффективное управление экономическими ресурсами.

Исходя из критерия достаточности объема оборотных средств, выделяют:

♦ избыточные оборотные средства – объём неиспользуемых оборотных средств, который замедляет оборачиваемость средств, отвлекает из оборота ресурсы и снижает темпы воспроизводства;

♦ дефицитные оборотные средства – величина оборотных средств, не достаточная для обеспечения бесперебойного процесса хозяйственной деятельности. Это влечет снижение производительности труда, перерасход материальных и денежных ресурсов из-за вынужденных нерациональных замен и повышение себестоимости выпускаемой продукции;

♦ оптимальные оборотные средства – объём оборотных средств, необходимый для бесперебойного планомерного процесса хозяйственной деятельности, при котором обеспечивается максимальная эффективность его использования. Это означает, что оборотные средства организации должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объёме.

Поиск путей рационального формирования и эффективного использования данного вида ресурсов относится к числу приоритетных направлений деятельности фирм в современных условиях.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. Среди них можно выделить внешние факторы, оказывающие влияние независимо от интересов и деятельности фирмы, и внутренние, на которые фирма может и должно активно влиять.

К внешним факторам относятся: общая экономическая ситуация, особенности налогового законодательства, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Учитывая эти и другие факторы, фирма может использовать внутренние резервы рационализации движения оборотных средств.

Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивается ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств заложены непосредственно в фирме. В сфере производства это относится, прежде всего, к производственным запасам. Запасы играют важную роль в обеспечении непрерывности процесса производства, но в то же время они представляют ту часть средств производства, которая временно не участвует в производственном процессе. Эффективная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию; ликвидации сверхнормативных запасов материалов; совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы

транспорта. Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономии по всем стадиям движения оборотных средств.

В сфере обращения оборотные средства не участвуют в создании нового продукта, а лишь обеспечивают его доведение до потребителя. Излишнее отвлечение средств в сферу обращения – отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в сферу обращения являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями фирмы.

Важным мероприятием, ускоряющим оборачиваемость оборотных средств, является улучшение системы расчетов за выполненные работы, соблюдение сметной, финансовой и договорной дисциплины. На ускорение оборачиваемости оборотных средств существенное влияние оказывает совершенствование технологии и организации работ, обеспечивающее непрерывность производства и ликвидации потерь рабочего времени, сокращение времени пребывания материалов в пути от поставщика к потребителю, уменьшение текущих и страховых запасов, сокращение незавершенного производства работ и др.

Тема 1.6. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия.

Трудовые ресурсы характеризуются количественно и качественно. К количественным характеристикам относятся показатели списочной и явочной численности, среднесписочной численности работников.

Списочная численность – определяется на определенную дату по списку с учетом принятых и уволенных на эту дату работников.

Явочная численность – это количество работников, явившихся на работу на определенную дату.

Фирмы всех видов экономической деятельности и форм собственности предоставляют «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» по форме № П-4 в Росстат (приказ Федеральной службы государственной статистики от 26 августа 2009 г. N 184).

Отчет включает следующие разделы:

1. Средняя численность, начисленная заработная плата работников и отработанное время с выделением работников списочного состава, внешних совместителей, работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера;

2. Движение работников.

В указаниях также изложен порядок определения списочной численности работников, внешних совместителей, работников, выполняющих работы по договорам гражданско-правового характера и расчет средней численности работников фирмы.

Средняя численность работников складывается из:

- среднесписочную численность работников;
- среднюю численность внешних совместителей;
- среднюю численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера.

Среднесписочная численность работников за месяц исчисляется путем суммирования списочной численности работников за каждый календарный день месяца, т.е. с 1 по 30 или 31 число (для февраля - по 28 или 29 число), включая

праздничные (нерабочие) и выходные дни и деления полученной суммы на число календарных дней месяца. Численность работников списочного состава за выходной или праздничный (нерабочий) день принимается равной списочной численности работников за предшествующий рабочий день. При наличии двух или более выходных или праздничных (нерабочих) дней подряд численность работников списочного состава за каждый из этих дней принимается равной численности работников списочного состава за рабочий день, предшествовавший выходным и праздничным (нерабочим) дням.

Расчет среднесписочной численности работников производится на основании ежедневного учета списочной численности работников, которая должна уточняться на основании приказов о приеме, переводе работников на другую работу и прекращении трудового договора.

Численность работников списочного состава за каждый день должна соответствовать данным табеля учета рабочего времени работников, на основании которого устанавливается численность работников, явившихся и не явившихся на работу.

Среднесписочная численность работников рассчитывается на основании списочной численности, которая приводится на определенную дату, например, на последнее число отчетного периода.

При определении среднесписочной численности работников следует иметь в виду, что некоторые работники списочной численности не включаются в среднесписочную численность. К таким работникам относятся:

женщины, находившиеся в отпусках по беременности и родам;

работники, обучающиеся в образовательных учреждениях и находившиеся в дополнительном отпуске без сохранения заработной платы, а также поступающие в образовательные учреждения, находившиеся в отпуске без сохранения заработной платы для сдачи вступительных экзаменов в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Расчет средней численности этой категории работников производится в следующем порядке:

а) исчисляется общее количество человеко-дней, отработанных этими работниками, путем деления общего числа отработанных человеко-часов в отчетном месяце на продолжительность рабочего дня, исходя из продолжительности рабочей недели, например:

40 часов - на 8 часов (при пятидневной рабочей неделе) или на 6,67 часа (при шестидневной рабочей неделе);

36 часов - на 7,2 часа (при пятидневной рабочей неделе) или на 6 часов (при шестидневной рабочей неделе);

24 часа - на 4,8 часа (при пятидневной рабочей неделе) или на 4 часа (при шестидневной рабочей неделе);

б) затем определяется средняя численность не полностью занятых работников за отчетный месяц в пересчете на полную занятость путем деления отработанных человеко-дней на число рабочих дней по календарю в отчетном месяце. При этом за дни болезни, отпуска, неявок (приходящиеся на рабочие дни по календарю) в число отработанных человеко-часов условно включаются часы по предыдущему рабочему дню (в отличие от методологии, принятой для учета количества отработанных человеко-часов).

Упрощенный способ (условный пример).

В организации три работника заняты на работе неполное рабочее время, по 3,2 часа в день. Эти работники учитываются за каждый рабочий день как 0,4 человека (3,2 часа : 8 часов). Например, в сентябре Иванов отработал 22 рабочих дня, Петров - 10, Сидоров - 5. Средняя численность не полностью занятых работников составила 0,7 человека (0,4 x 22 + 0,4 x 10 + 0,4 x 5) : 22 рабочих дня в сентябре). Эта численность учитывается при определении среднесписочной численности работников.

Среднесписочная численность работников за год определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы отчетного года и деления полученной суммы на 12.

Качественная характеристика кадров заключается в профессиональном и квалифицированном выполнении работ.

Профессия – род трудовой деятельности, требующий специальной подготовки и являющийся источником существования. В каждой профессии выделяются специальности. **Квалификация** – степень умелости выполнять работу по специальности. Квалификация характеризуется перечнем работ, определяемых в справочниках, инструкциях и положениях в соответствии с разрядом, категорией сложности или классностью.

Требования к степени умелости выполнения работ по рабочим профессиям излагаются в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (ЕТКС).

Например, для строительной отрасли разработан Управлением нормативов по труду ФГУП "НИИ ТСС" РОСЗДРАВА совместно с соответствующими отраслевыми организациями и с учетом мнения Федерации независимых профсоюзов России **Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС)**, выпуск 3, раздел «Строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы», утвержденный приказом Минздравсоцразвития России от 06 апреля 2007 г. № 243.

Расчет показателей эффективности использования кадров фирмы, показателей оборота, стабильности и текучести кадров и их оценка

Эффективность использования кадров фирмы характеризуется показателями структуры и оборота кадров, к которым относятся:

- структура среднесписочной численности работников по категориям;
- структура среднесписочной численности работников (рабочих) по профессиям;

- структура среднесписочной численности работников (рабочих) по разрядам;
- коэффициент оборота кадров по выбытию работников (коэффициент текучести) равен отношению численности выбывших работников к среднесписочной численности работников;
- коэффициент оборота кадров по приему работников равен отношению принятых работников к среднесписочной численности работников;
- коэффициент общего оборота кадров равен отношению суммы принятых и выбывших работников к среднесписочной численности работников;

Коэффициенты оборота кадров рассчитываются как в целом по работникам, так и по категориям работников (рабочие и ИТР), профессиям (бетонщик, арматурщик, сварщик) и разрядам (2, 3, 4, 5, 6).

Результативность производственной деятельности, технико-экономические показатели строительной фирмы во многом обусловлены наличием кадров и эффективностью их использования.

Строительные фирмы по результатам анализа кадров разрабатывают мероприятия, направленные на закрепление кадров, их стабилизацию, повышение квалификации, путем:

- повышения материальной заинтересованности работников;
- введения социального пакета: медицинское обслуживание, дополнительное пенсионное страхование;
- улучшения условий труда;
- повышения содержательности труда;
- возможностью повышения квалификации;
- развития их творческой инициативы;
- привлечением к управлению производством;
- проведения соревнований и конкурсов.

Важнейшей составной частью планирования является планирование потребности, убытия и источников покрытия и подготовки кадров рабочих и специалистов.

Показатели производительности труда: выработка и трудоемкость

Взаимосвязь затрат на рабочую силу и результаты производства наиболее очевидно выражает показатель производительности труда. Актуальность проблемы измерения производительности труда в современной экономике усиливается существенным возрастанием роли “человеческого капитала”, выражающегося увеличением затрат на рабочую силу. При этом наиболее важное значение приобретает не столько измерение собственно производительности труда, сколько ее динамика относительно достигнутых результатов.

Рост производительности труда выступает как важное условие повышения уровня жизни населения. Этот рост позволяет увеличивать реальную заработную плату, улучшает конкурентоспособность производства, увеличивает налогооблагаемую базу.

Производительность труда – важнейший технико-экономический показатель, характеризующий плодотворность, результативность деятельности людей в процессе общественного производства. Повышение производительности труда означает снижение затрат рабочего времени на производство продукции, уменьшение трудоемкости ее изготовления.

Известно, что рост объема производства может явиться результатом увеличения численности работающих (экстенсивный фактор), а также объясняться более рациональным использованием имеющихся трудовых ресурсов, повышением производительности труда каждого работающего (интенсивный фактор).

Экономическое значение повышения производительности труда состоит также и в непосредственном воздействии на повышение эффективности

капитальных вложений, сокращение сроков строительства и ускорение ввода объектов в эксплуатацию.

Повышение производительности труда улучшает экономику строительного производства: с ростом производительности труда сокращаются трудовые затраты, сокращается время работы машин и механизмов, установленное для выполнения строительно-монтажных работ нормами, уменьшаются расходы по управлению производством – в результате снижается себестоимость строительной продукции, повышается рентабельность производства (реализации).

Объем строительной продукции можно измерить в натуральных показателях и в денежной форме, соответственно, этому производительность труда рассчитывают в натуральных и стоимостных показателях (рис. 8).

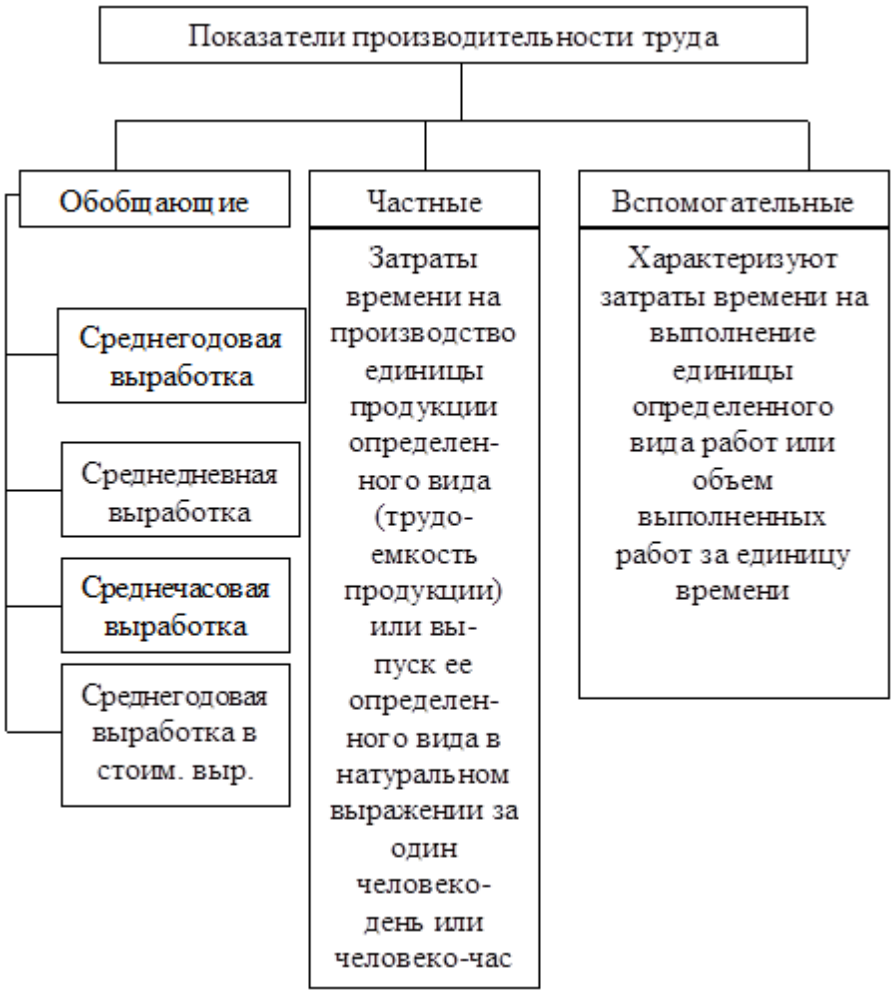

Рис. 8. Показатели производительности труда

Оценка производительности труда осуществляется двумя основными показателями: выработка и трудоемкость. **Выработка** показывает количество продукции, выработанной в единицу времени. **Трудоемкость** показывает затраты труда, приходящиеся на единицы продукции.

Оценка производительности труда в строительстве необходимо для выявления резервов роста производительности труда, соизмерения уровня производительности труда на фирмах, выявления динамики производительности труда.

Методы оценки производительности труда: натуральный, стоимостной и нормативный

Производительность труда в строительстве измеряется тремя методами:

- стоимостным (ценовым);
- натуральным;
- нормативным.

Стоимостной метод

В качестве показателя производительности труда используется средняя выработка одного среднесписочного работника. Количество продукции учитывается по сметной стоимости (договорной цене). Выработку в стоимостном выражении рассчитывают делением выручки от реализации продукции (сметной стоимости, договорной цены) на среднесписочную численность работников. В среднесписочной численности работников учитываются рабочие, инженерно-технические работники, служащие.

Также могут рассчитываться показатели выработки на одного рабочего и выработки на одного инженерно-технического работника.

Например, выручка от реализации продукции за январь 2013 года строительной фирмы составила 230 000 тыс. рублей. Среднесписочная численность работников – 120 человек, в т. ч. рабочих – 80 человек, ИТР – 20 человек.

Выработка на одного работника – 230 000/120 =1916, 67 тыс. руб;

Выработка на одного рабочего – 230 000/80 = 2875,00 тыс. руб;

Выработка на одного ИТР – 230 000/20 = 11500 тыс. руб.

Для оценки уровня производительности труда используется удельный показатель - численность работников, приходящаяся на 1 млн. руб. сметной стоимости.

Стоимостной метод позволяет оценить обобщающий уровень производительности труда на фирме. Достоинства показателя - простота исчисления, возможность сопоставить уровень выработки на разных объектах, стройках, определять динамику за ряд лет. Недостатки - влияние материалоемкости работ, динамики цен на орудия и предметы труда, которые не имеют отношения к эффективности живого труда. Например, материалоемкость строительно-монтажных работ достигает на монтаже сборного железобетона 70-75%, на земляных работах только 5-8%. Поэтому возникает проблема учета структуры стоимости по элементам затрат выполняемых работ.

Натуральный метод

Для планирования и оценки уровня производительности труда бригад, звеньев, отдельных рабочих, выполняющих определенные строительные или монтажные работы, используется натуральный метод.

Выработка в натуральном выражении определяется делением объема строительно-монтажных работ, выраженного в физических единицах измерения (кубический метр кирпичной кладки, тонна металлических конструкций, квадратный метр облицовки поверхностей, метр трубопровода и т.д.), на количество рабочего времени. Выработка показывает количество продукции в натуральной форме за единицу рабочего времени. Чем больше выработка, тем выше производительность труда.

Например, бригада каменщиков численностью 25 человек за 20 рабочих дней выложила 800 м3 кирпичной кладки. Месячная выработка одного рабочего составит в этом случае 800/25=32 м3, дневная выработка – 32/20=1,6 м3. Дневная выработка бригады – 800/20=40 м3.

Трудоемкость строительно-монтажных работ определяется делением затрат труда на их объем, т. е. представляет собой величину, обратно пропорциональную выработке. Трудоемкость - количество затрат рабочего времени, приходящегося на единицу продукции. Чем меньше трудоемкость, тем выше производительность труда.

Например, для приведенного выше случая трудоемкость 1 м3 кирпичной кладки составит 25х20/580=0,625 чел.-дн. Это означает, что для выполнения 1 м3 кирпичной кладки один рабочий в среднем должен затратить 0,625 смены.

Показатель трудоемкости не подвержен влиянию посторонних по отношению к данному строительству факторов. Показатели трудоемкости необходимы для расчета уровней производительности труда, оценки эффективности применения новых конструкций, материалов и технологических процессов, а также эффективности механизации строительно-монтажных работ, когда определяются трудовые затраты на единицу, либо на весь комплекс выполненных работ.

Показатель трудоемкости не подвержен влиянию посторонних по отношению к данному строительству факторов. Поэтому фактическая трудоемкость продукции (работ) более правильно, чем показатель стоимостной выработки, характеризует уровень и динамику производительности труда.

В зависимости от способа исчисления различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость.

Показатели трудоемкости необходимы для расчета уровней производительности труда, оценки эффективности применения новых конструкций, материалов и технологических процессов, а также эффективности механизации строительно-монтажных работ, когда определяются трудовые затраты на единицу, либо на весь комплекс выполненных механизмами работ.

Различают следующие виды трудоемкости:

- трудоемкость технологическая;
- трудоемкость обслуживания;
- трудоемкость производственная;

- трудоемкость управления;
- трудоемкость полная.

Трудоемкость технологическая определяется затратами труда основных рабочих-сдельщиков и повременщиков.

Трудоемкость обслуживания – затраты труда вспомогательных рабочих , занятых обслуживанием производства.

Трудоемкость производственная слагается из трудоемкостей технологической и обслуживания.

Трудоемкость управления складывается из затрат труда руководителей, специалистов.

Трудоемкость полная отражает все затраты труда на единицу продукции.

Применяют их и для расчета потребности в трудовых ресурсах.

Для определения трудоемкости необходимо вести учет рабочего времени. Ежегодно Постановлением Правительства РФ утверждается порядок переноса выходных и производственный календарь. Он содержит количество календарных дней, рабочих дней, выходных дней, праздничных дней, количество рабочих часов при 40-часовой неделе, количество рабочих часов при 36-часовой неделе, количество рабочих часов при 24-часовой недели с разбивкой по месяцам, кварталам, полугодиям и за год.

Например, в 2011 г. при пятидневной рабочей неделе с двумя выходными днями 248 рабочих дней, в том числе 3 сокращенных на один час рабочих дней (22 февраля, 5 марта, 3 ноября), и 117 выходных дней с учетом 4 дополнительных дней отдыха (6 и 10 января, 2 мая, 13 июня) в связи с совпадением нерабочих праздничных дней 1 и 2 января, 1 мая, 12 июня с выходными днями. Норма рабочего времени в 2011 г.: при 40-часовой рабочей неделе — 1981 час (8 час. х 248 дней — 3 час.); при 36-часовой рабочей неделе — 1782,6 час (7,2 час. х 248 дней — 3 час.); при 24- часовой рабочей неделе — 1187,4 час (4,8 час. х 248 дней — 3 час.).

Данные производственного календаря составляет нормативный фонд рабочего времени. На фирме ведется учет фактического отработанного рабочего времени. В количество отработанных человеко-часов включаются фактически отработанные работниками часы с учетом сверхурочных и отработанных в праздничные (нерабочие) и выходные (по графику) дни. В отработанные человеко-часы не включаются время нахождения в ежегодных и дополнительных отпусках; нахождения в отпусках по учебе; нахождения в отпусках по беременности и родам; нахождения в отпусках по инициативе администрации; болезни; внутрисменного простоя; целодневного простоя; участия в забастовках; прогулов; другие случаи отсутствия работников на работе.

Показатели производительности труда в натуральных измерителях дают прямое соизмерение объема выполненных работ в затраченного на него рабочего времени, позволяют анализировать затраты труда на единицу продукции по видам работ, определять слабые места в организации производства, выявлять резервы роста производительности труда. Недостаток- отсутствие возможности определить обобщающий показатель производительности труда по строительной организации при наличии нескольких видов разнородных работ.

В ряде случае натуральные показатели могут быть использованы для оценки уровня производительности труда фирмы - объем продукции может быть выражен в квадратных метрах построенной и сданной в эксплуатацию общей площади. Однако для большинства строительных фирм, выполняющих разнохарактерные работы, конечную продукцию измерить в натуральном показателе невозможно.

Нормативный метод

Нормативный метод измерения производительности труда показывает соотношение фактических затрат труда на определенный объем работ с затратами труда, полагающимися по норме, т.е. характеризует степень выполнения нормы затрат труда. Нормативный показатель представляет собой отношение

трудоемкости работ по норме (чел-дн) к фактической трудоемкости работ (чел-дн), умноженной на 100 %. Нормативный метод дает возможность определить либо степень сокращения нормативного времени, либо уровень выполнения норм затрат труда.

В строительстве проектируют следующие основные нормы:

- нормы времени рабочих;
- нормы затрат труда;
- нормы выработки.

Норма времени рабочих – количество текущего времени, необходимое для выполнения рабочими соответствующей квалификации и профессии единицы доброкачественной продукции в правильных организационно-технических условиях.

$$Н_{вр}=\frac{Т}{О},\ (час/ед.\ изм.),$$

где Т – количество времени; О – объем продукции.

Норма затрат труда – количество затрат труда рабочих, необходимое для изготовления единицы продукции.

$$Н_{зт}=\frac{Ч\times Т}{О},\ (чел.-час./ед.\ изм.),$$

где Ч – количество человек.

Норма выработки – количество продукции, которое должно быть выполнено рабочими за единицу времени.

$$Н_{выр}=\frac{О}{Т},\ (ед.\ изм./час).$$

В строительстве в рамках системы ценообразования и сметного нормирования разработаны государственные элементные сметные нормы (далее - ГЭСН). Сборники ГЭСН предназначены для определения состава и

потребности в ресурсах, необходимых для выполнения строительных работ, и используются для определения сметной стоимости строительства ресурсным методом, разработки единичных расценок, укрупненных сметных нормативов. ГЭСН отражают среднеотраслевой уровень строительного производства на принятую технику и технологию выполнения работ.

Полученные на основе ГЭСН данные о составе и количестве ресурсов могут быть использованы для определения продолжительности выполнения работ, составления различной технологической документации и списания материалов.

Таблицы ГЭСН содержат следующие нормативные показатели:

- затраты труда рабочих-строителей, чел-ч;
- средний разряд работы (показатель «средний разряд работы» характеризует средний разряд звена рабочих-строителей, выполняющих полный комплекс работ);
- затраты труда машинистов, чел-ч;
- состав и время эксплуатации строительных машин, механизмов, механизированного инструмента, маш-ч;
- перечень материалов, изделий, конструкций, используемых в процессе производства работ, и их расход в физических (натуральных) единицах измерения.

Например, ГЭСН 81-02-11 «Полы» таблица 11-01-036-01 «Устройство покрытий из линолеума на клее»:

Состав работ

Раскатывание рулонов с разметкой и нарезкой на полотнища.

Таблица 12

Наклейка полотнищ с прирезкой в стыках.

Измеритель: 100 м2 покрытия

Шифр ресурса	Наименование элемента затрат	Ед. измер.	11-01-036-01
1	Затраты труда рабочих-строителей	чел.-ч	42,40
1.1	Средний разряд работы		2,70

2	Затраты труда машинистов	чел.-ч	0,85
3. МАШИНЫ И МЕХАНИЗМЫ			
400001	Автомобили бортовые грузоподъемностью до 5 т	маш.-ч	0,50
031121	Подъемники мачтовые строительные 0,5 т	маш.-ч	0,35
4. МАТЕРИАЛЫ			
1019876	Линолеум на теплозвукоизоляционной подоснове	м2	102
1011743	Клей «Бустилат»	т	0,05
1011757	Ветошь	кг	0,5

Таким образом, каждый из рассмотренных методов имеет преимущества и недостатки (табл. 13).

Таблица 13.

Преимущества и недостатки методов оцени производительности труда

Метод	Преимущества	Недостатки
Натуральный	● позволяет анализировать затраты труда на единицу продукции по видам работ; ● позволяет выявлять недостатки в организации производства; ● позволяет выявлять резервы роста производительности труда.	● невозможно определить обобщающий показатель производительности труда на строительной фирме при наличии нескольких видов работ; ● натуральные показатели не могут быть использованы для оценки производительности труда за отдельные периоды времени (квартал, месяц) (при оценке объема работ в м2).
Стоимостной	● простота исчисления; ● возможность сравнения выработки на разных объектах, участках, подразделений. ● возможность определения динамики выработки.	● влияние материалоемкости работ (зависит от структуры выполняемых работ по элементам затрат). Например, при выполнении более материалоемких работ, таких как монтаж сборных железобетонных и бетонных конструкций выработка в денежном отношении возрастает. И, наоборот,

		выполнение менее материалоемких, но более трудоемких работ (например, отделочные работы) приводит к снижению выработки.
Нормативный	● позволяет сравнивать достигнутый уровень производительности труда с общеотраслевым уровнем; ● позволяет устанавливать задание по росту производительности труда.	

Методы измерения производительности труда постоянно совершенствуются, с тем чтобы найти объективную оценку эффективности (результативности) затрат труда с учетом конкретных экономических целей и целенаправленного использования тех или иных факторов. При современных экономических методах управления ведется поиск таких измерителей, которые выражали взаимосвязь результатов и затрат отдельных работников и фирмы. В качестве оценки результата используется показатель прибыли, дохода, оценки затрат - фонд оплаты труда.

Факторы роста производительности труда

Производительность труда изменяется под воздействием факторов, которые могут быть внешними и внутренними по отношению к фирме.

К внешним факторам относятся природные, политические, общеэкономические и межотраслевые.

Природные факторы. В сложных природных условиях (туман, жара, холод, влажность) производительность труда снижается.

Политические факторы. Накопление капитала в руках рабочих приводит к массовому охлаждению к труду.

Общеэкономические факторы. Кредитная и налоговая политика, система разрешений (лицензий) и квот, свобода предпринимательства.

Межотраслевые факторы. Развитие смежных отраслей экономики позволяет повысить производительность труда в строительном производстве.

Повышение качества продукции промышленности строительных материалов значительно сокращает затраты труда при производстве строительно-монтажных работ. Обеспечению роста производительности труда содействует качественное совершенствование сборных конструкций. Не подготовленные под окраску стеновые панели, неровные поверхности, наличие раковин, вмятин требуют затирки, а иногда и сплошной штукатурки.

Рост производительности труда обеспечивается повышением степени сборности и заводской готовности строительных конструкций. Применение сборных железобетонных конструкций по сравнению с монолитными конструкциями снижает затраты труда. Затраты труда на устройство железобетонных стен до 3 м, толщиной 200 мм составляют 16,66 чел.-ч на 1 м3 железобетона в деле, а установка стеновых панелей внутренних площадью до 6 м2 толщиной 200 мм – 2,42 чел.-ч на 1 шт. или 2,02 чел.-ч на 1 м3 (1 элемент сборной конструкции - 1,2 м3 железобетона в деле). Рост производительности труда при установке стеновых панелей внутренних составил 16,66/2,02х100-100=724,75 %. Снижение трудоемкости при установке стеновых панелей по сравнению с устройством железобетонных стен составила 100-2,02/16,66х100=87,88 %.

Рост производительности труда в строительстве также связан в внедрением новых материалов и конструкций. Снижаются затраты труда при замене перегородок из мелкоштучных материалов (кирпич, блоки) на пазогребневые плиты. **Пазогребневые плиты** предназначены для возведения внутренних стеновых перегородок. Пазогребневые плиты размером 667х500х80 мм легко монтируются методом склеивания по принципу детского конструктора, не требуют выполнение штукатурных работы, что обеспечивает высокую производительность труда. Трудоемкость установки перегородок из гипсовых пазогребневых плит на 100 м2 составляет 100,71 чел.-ч, а трудоемкость кладки

перегородок из кирпича – 170,17 чел.-ч на 100 м2 перегородки. Рост производительности труда составляет 170,17/100,71х100-100=68,97 %.

Устройство каркасно-обшивных перегородок и стен из высокопрочных гипсокартонных листов по металлическому каркасу, не требующих штукатурки, в сравнении с перегородками и стенами из кирпича снижает затраты труда на 25-40%.

Применение сборных плит размером 1,5х1,5 м и 3х3 м уменьшает затраты труда при устройстве полов в производственных цехах по сравнению с монолитным бетонным полом.

Отраслевые факторы находят свою реализацию через концентрацию, специализацию и комбинирование производства, совершенствование техники, технологии работ и т.д.

К внутренним факторам относятся **внутрипроизводственные факторы**:

1. Повышение технического уровня строительного производства:

♦ повышение уровня механизации, широкое внедрение средств механизации (агрегаты окрасочные, пистолеты, краскопульты, дрели электрические, молотки ручные электрические, перфораторы, пистолеты монтажные, пилы ручные электрические, рубанки ручные электрические). Недостаточное оснащение рабочих механизированным инструментом и средствами малой механизации ведет к существенному росту затрат труда. Применение легких инвентарных складывающихся подмостей для выполнения отделочных работ практически исключает затраты труда на их установку.

♦ улучшение использования парка строительных машин. Средняя продолжительность работы основных машин составляет 1,2-1,6 смены в сутки. Как правило, во вторую и третью смены машины используются с неполной загрузкой. Внутрисменные потери рабочего времени машин также снижают эффективность строительного производства. Причины простоев механизмов состоят в недостаточно высоком уровне организации производства, вызываются несвоевременной доставкой на объекты строительных материалов, конструкций,

деталей, низким качеством ремонта и технического обслуживания машин, нарушением трудовой дисциплины.

- обновление парка, замена морально и физически устаревших машин;
- оснащение строительных организаций нормокомплектами средств малой механизации;
- укрепление ремонтной базы;
- сокращение сроков пребывания машин в ремонте;
- применение прогрессивных строительных конструкций, материалов, технологий.

2. Совершенствование технологии производства работ.

Отделка поверхностей из сборных элементов под окраску и улучшенная окраска поливинилацетатными водоэмульсионными составами по сборным конструкциям, подготовленным под окраску может быть при производстве отделочных работ на механизированную отделку поверхности под мелкозернистую фактуру шагрень. По первому варианту отделочных работ трудоемкость составляет – 11,06 чел.-ч/100 м2 (подготовка) + 25,41 чел.-ч/100 м2 (улучшенная окраска) = 36,47 чел.-ч/100 м2, по второму варианту – 12,19 чел.-ч/100 м2. Метод отделки «под шагрень» снижает затраты труда на малярные работы на 80-70% за счет сокращения таких трудоемких процессов, как шпатлевка и шлифовка поверхностей. Этим методом отделывают стены площадок и маршей лестничных клеток, коридоров, фойе и т.п. в помещениях различных типов зданий и сооружений, кроме лечебных, школьных, детских учреждений и производственных цехов предприятий общественного питания. Метод отделки поверхностей "под шагрень" является передовым методом производства отделочных работ, сокращает трудовые затраты на отделку жилых домов, сооружаемых по типовым проектам.

3. Совершенствование организации труда:

- внедрение передового опыта;
- рациональное комплектование состава бригад и звеньев;

♦ улучшение организации и нормирования труда. Применение карт трудового процесса и технологических карт. Карты трудовых процессов представляют собой документ, содержащий рекомендациями наиболее рациональных и эффективных способов выполнения строительных процессов. В картах указываются оптимальный состав звеньев по численности, профессиям, квалификационному составу, приводятся высокопроизводительные приемы и методы труда, рекомендуется подлежащий применению инструмент, оснастка, приспособления, инвентарь, устанавливается наиболее целесообразный режим труда и отдыха в процессе выполнения работы.

♦ улучшение использования рабочего времени. Внутрисменные потери рабочего времени строителей вызываются несвоевременной и некомплектной поставкой материалов и конструкций на объекты, неподготовленностью фронта работ, отсутствием электроэнергии, несвоевременным прибытием на объекты механизмов и т.д. Нередки случаи нарушения трудовой дисциплины.

4. Совершенствование управления строительным производством:

♦ разработка бизнес-планов строительных организаций;

♦ совершенствование организационной структуры строительной организации;

♦ внедрение систем мероприятий по повышению качества строительно-монтажных работ;

♦ сокращение затрат труда на ликвидацию брака.

5. Совершенствование системы стимулирования и социального обслуживания работников.

6. Социально-экономические факторы:

♦ повышение квалификации работников;

♦ сокращение текучести кадров;

♦ улучшение санитарно-гигиенических и психофизиологических условий;

♦ обеспечение охраны труда и техники безопасности труда;

♦ совершенствование форм оплаты труда.

При планировании производительности труда необходимо предусмотреть:

внедрение научной организации труда;

повышения степени сборности и заводской готовности строительных конструкций;

применения прогрессивных строительных материалов;

повышения уровня механизации строительства;

улучшения организации производства и управления;

применения прогрессивных норм расхода материальных ресурсов;

разработки заданий по росту производительности труда;

обеспечение выполнения и перевыполнения норм выработки;

применения прогрессивной технологии и передовых методов труда;

устранение простоев;

устранение брака;

внедрение опыта передовиков и новаторов производства;

организация поточных методов ведения работ;

соблюдение сроков своевременной поставки материалов;

совершенствование складского хозяйства;

правильная организация производства и труда рабочих;

применение технологических карт и карт трудовых процессов;

оснащение рабочих механизированным инструментом и средствами малой механизации;

улучшение использования парка строительных машин;

совершенствование технического оснащения рабочих инструментом, технологической и организационной оснасткой.

Тема 1.7. Анализ управления затратами и себестоимостью продукции (работ, услуг).

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на

его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

В основе анализа производственных затрат лежит их классификация по тому или иному признаку или нескольким признакам одновременно. Напомним классификацию затрат на производство по различным основаниям (табл.14).

Таблица 14.

Классификация затрат на производство

Признаки классификации	Подразделение затрат
По экономическим элементам	экономические элементы затрат
По статьям себестоимости	статьи калькуляции себестоимости
По отношению к технологическому процессу	основные, накладные
По составу	одноэлементные, комплексные
По способу отнесения на себестоимость продукта	прямые, косвенные
По роли в процессе производства	производственные, внепроизводственные
По целесообразности расходования	производительные, непроизводительные
По возможности охвата планом	планируемые, непланируемые
По отношению к объёму производства	переменные, постоянные
По периодичности возникновения	текущие, единовременные
По отношению к готовому продукту	затраты на незавершённое производство, затраты на готовый продукт

Наиболее важным признаком для цепей анализа является деление затрат по элементам затрат, по статьям затрат, по способу отнесения на себестоимость продукции.

На основе элементов затрат составляются сметы затрат. Деление затрат по статьям себестоимости позволяет рассчитать затраты на единицу продукции или партию, составить калькуляцию.

Затраты, сгруппированные по статьям себестоимости, отличаются от затрат по её элементам тем, что они отражают затраты, которые связаны с производством и реализацией товарной продукции за данный отчётный период. Затраты же по элементам показывают все произведённые предприятием расходы ресурсов за отчётный период, включая расходы на рост остатков незавершённого производства, затраты, отнесённые за счёт будущих периодов и т. п.

Для предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, часто имеют место экономические ситуации, связанные с колебаниями загрузки производственных мощностей, что влечёт за собой изменение производства и продаж, а это в свою очередь, существенно влияет на себестоимость продукции, а следовательно, на финансовые результаты. С этим связанно деление затрат на постоянные и переменные.

Этому делению уделяется большое внимание в западной системе учёта, которая носит название “директ-костинг”.

Основные положения данной теории:

1. Поведение затрат в зависимости от изменения объёма производства.
2. Относительность (условность) классификации затрат на постоянные и переменные.
3. Методы деления затрат на постоянные и переменные.

К постоянным затратам принято относить такие затраты, величина которых не меняется с изменением степени загрузки производственных мощностей или объёма производства (амортизация, арендная плата, определённые виды заработной платы руководителей организаций и пр.)

Под переменными понимают затраты, величина которых изменяется с изменением степени загрузки производственных мощностей или объёмов производства (затраты на сырьё, основные материалы, заработная плата основных производственных рабочих, затраты на техническую энергию и др.)

В зависимости от этой классификации общие суммарные затраты на производство продукции (З) можно представить в виде следующей формулы:

$$З = A + B \cdot VВП$$

где А – сумма постоянных расходов; В – ставка переменных расходов на единицу продукции; VВП – объём производства продукции.

Тогда затраты на единицу продукции (Зед) следует записать в виде

$$З_{ед.} = \frac{A + B \cdot VВП}{VВП} = \frac{A}{VВП} + \frac{B \cdot VВП}{VВП} = \frac{A}{VВП} + B;$$

Графически это можно представить следующим образом (рис.9,10):

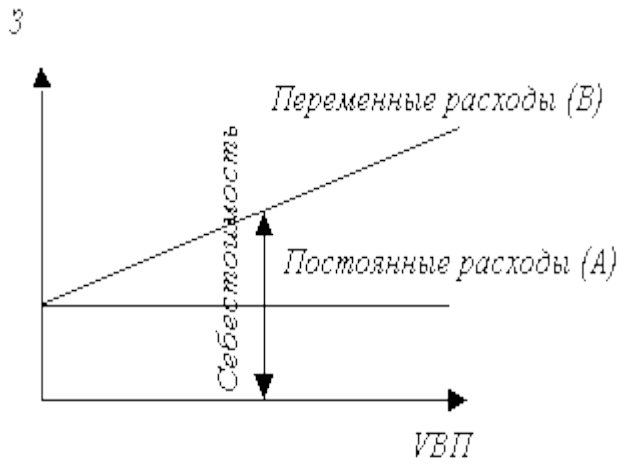

Рис.9. Зависимость общей суммы затрат от объёма производства

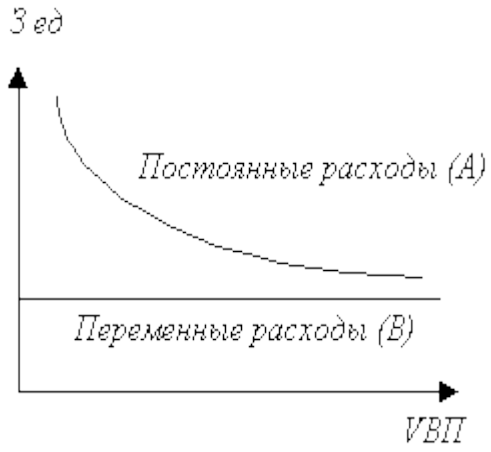

Рис.10. Зависимость себестоимости единицы продукции от объёма её производства

На графиках хорошо видно, что переменные расходы в себестоимости всего выпуска растут пропорционально изменению объёма производства, а в себестоимости единицы продукции они составляют постоянную величину. Величина постоянных расходов, наоборот, не изменяется с увеличением объёма производства в общей сумме затрат, а в расчёте на единицу продукции затраты уменьшаются пропорционально его росту.

Все вышеизложенные положения используем при проведении анализа себестоимости.

Анализ себестоимости проводят по следующим направлениям:

1. Анализ динамики и структуры обобщающих показателей себестоимости и факторов её изменения.

2. Анализ затрат на 1 руб. товарной продукции.
3. Анализ себестоимости важнейших изделий.
4. Анализ прямых материальных и трудовых затрат.
5. Анализ косвенных затрат.

Источники информации: данные статистической отчётности, ф.№5-з “Отчёт о затратах на производство и реализацию продукции”, данные бухгалтерского учёта: синтетические и аналитические счета, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, плановые и отчётные калькуляции себестоимости продукции и пр.

Доходами фирмы признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Доходы фирмы в зависимости от их характера, условия получения подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Прочими доходами являются:

поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;

поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров;

проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации;

суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

курсовые разницы.

Доход может быть признан доходом при одновременном соблюдении следующих условий:

- доход должен быть получен в соответствии с конкретным договором, на основании законодательных и нормативных актов или согласно обычаям делового оборота;
- сумма дохода должна быть определена;
- право собственности на материальные ценности (товары, готовую продукцию, материальные запасы и т.п.) должно перейти к покупателю, а выполненные работы (оказанные услуги) должны быть приняты заказчиком;
- суммы расходов (произведенных или предстоящих), связанных с какой-либо хозяйственной операцией, должны быть определяемыми;
- необходимо, чтобы должник оплатил или принял на себя обязанности оплатить переданные ему материальные ценности (выполненные работы, оказанные услуги).

Методы расчета цены продукции

В строительстве на практике применяются три метода расчета цены продукции – базисно-индексный, ресурсный и на основе укрупненных сметных нормативов, в т. ч. банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов. Выбор метода обусловлен объемом информации, располагаемой участниками строительства и требованиями, устанавливаемыми государством (при финансирования из бюджетных средств) и заказчиком.

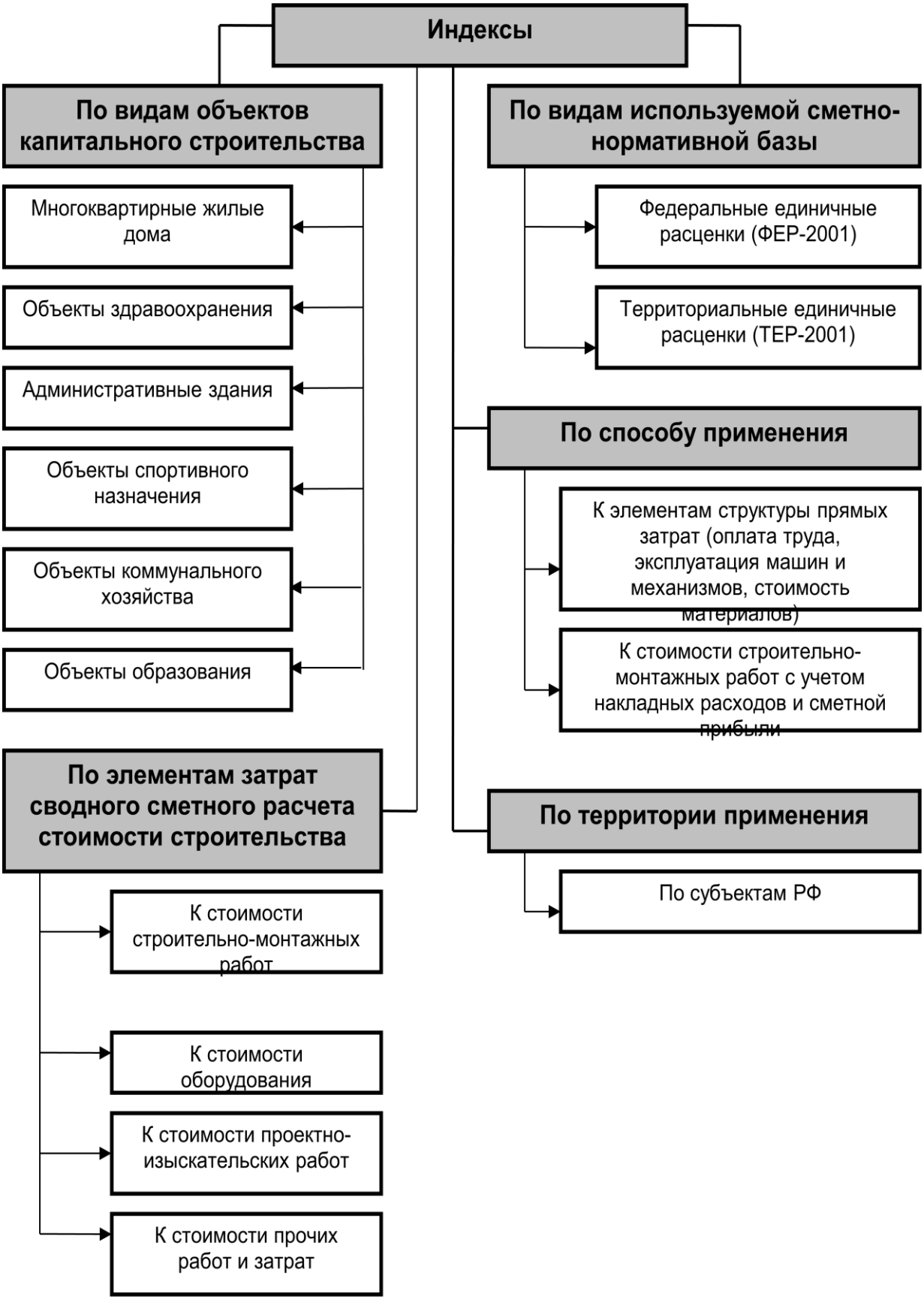

Рис. 11. Классификация индексов

При финансировании из частных инвестиций метод может быть использован при заключении договора подряда по приблизительной цене, которая в процессе строительства будет корректироваться.

Расходы фирмы: основные понятия

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

материальные затраты;

затраты на оплату труда;

отчисления на социальные нужды;

амортизация;

прочие затраты.

Прочими расходами являются:

расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;

расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров;

проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности.

Понятие и виды себестоимости продукции

Себестоимость продукции – совокупность затрат фирмы на производство и реализацию продукции. В себестоимости продукции находят отражение все произведенные фирмой затраты живого и овеществленного труда в виде расходов сырьевых, материальных, топливно-энергетических ресурсов, амортизации основных фондов, оплаты труда. Себестоимость включает прямые материальные и трудовые затраты, а также накладные расходы на управление и обслуживание производства. Себестоимость является синтетическим понятием, которое в стоимостной форме обобщает суммарные затраты фирмы на потребленные средства производства, заработную плату и оплату услуг

сторонним организациям по изготовлению, транспортировке и реализации продукции.

Различают сметную, плановую и фактическую себестоимость.

Сметная себестоимость продукции включает расходы на приобретение материалов, топлива, энергии, оплату труда наемных работников, компенсацию износа используемых фондов и другие затраты.

Все издержки в зависимости от способов их включения в сметную себестоимость продукции подразделяются на прямые и накладные. Под прямыми затратами подразумеваются расходы, связанные с производством строительных работ, которые можно на основании действующих нормативом определять и непосредственно включить в себестоимость конкретных строительных объектов**.** Под накладными расходами понимают расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ, относящихся к деятельности строительной организации в целом. Сметная себестоимость (СС) определяется по формуле:

$$СС = ПЗ + НР,$$

Сметная себестоимость определяется проектной организацией при разработке проектной документации в разделе 11 «Смета на строительство объекта капитального строительства». Она является основой для расчета плановой себестоимости продукции и позволяет, с одной стороны, строительной фирме планировать уровень затрат, а с другой стороны, заказчику – выполнить расчет начальной (максимальной) цены для проведения торгов с подрядными строительными фирмами.

Сметная себестоимость является основным показателем**,** по которому государственные органы налогообложения контролируют прибыльность конкретной сделки строительной фирмы.

Плановая себестоимость продукции представляет собой планируемую величину затрат строительной фирмы на выполнение определенного комплекса строительно-монтажных работ. Планирование себестоимости продукции ведется

строительными фирмами самостоятельно и является составной частью их бизнес-плана. Плановая себестоимость отличается от сметной себестоимости на величину, соответствующую определенному заданию по снижению себестоимости (Зс) и на величину расходов, покрываемых в порядке компенсаций (К) сверх сметной стоимости (договорной цены).

Плановая себестоимость определяется по формуле:

$$СС_{пл} = СС - З_с + К,$$

где СС - сметная себестоимость; Зс - задание по снижению себестоимости; К - компенсации.

Фактическая себестоимость продукции - сумма издержек (затрат), произведенных строительной фирмой в ходе выполнения работ в сложившихся условиях. Целью учета фактической себестоимости продукции является отражение фактических затрат, выявление отклонений от ожидаемых, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Учет затрат на производство продукции ведется бухгалтерией строительной фирмы

Классификация расходов, включаемых в себестоимость продукции

Для эффективного управления затратами разработана соответствующая их классификация. Классификация используется в процессе учета, анализа, калькулирования, планирования и контроля издержек.

Группировка затрат по калькуляционным статьям отражает их состав в зависимости от направления расходов (непосредственное производство или обслуживание его) и места возникновения (основное производство, вспомогательные службы, обслуживающие хозяйства). Эта группировка применяется для определения себестоимости продукции, плановой и фактической себестоимости отдельных видов выпускаемой продукции как в целом по фирме, так и по отдельным объектам.

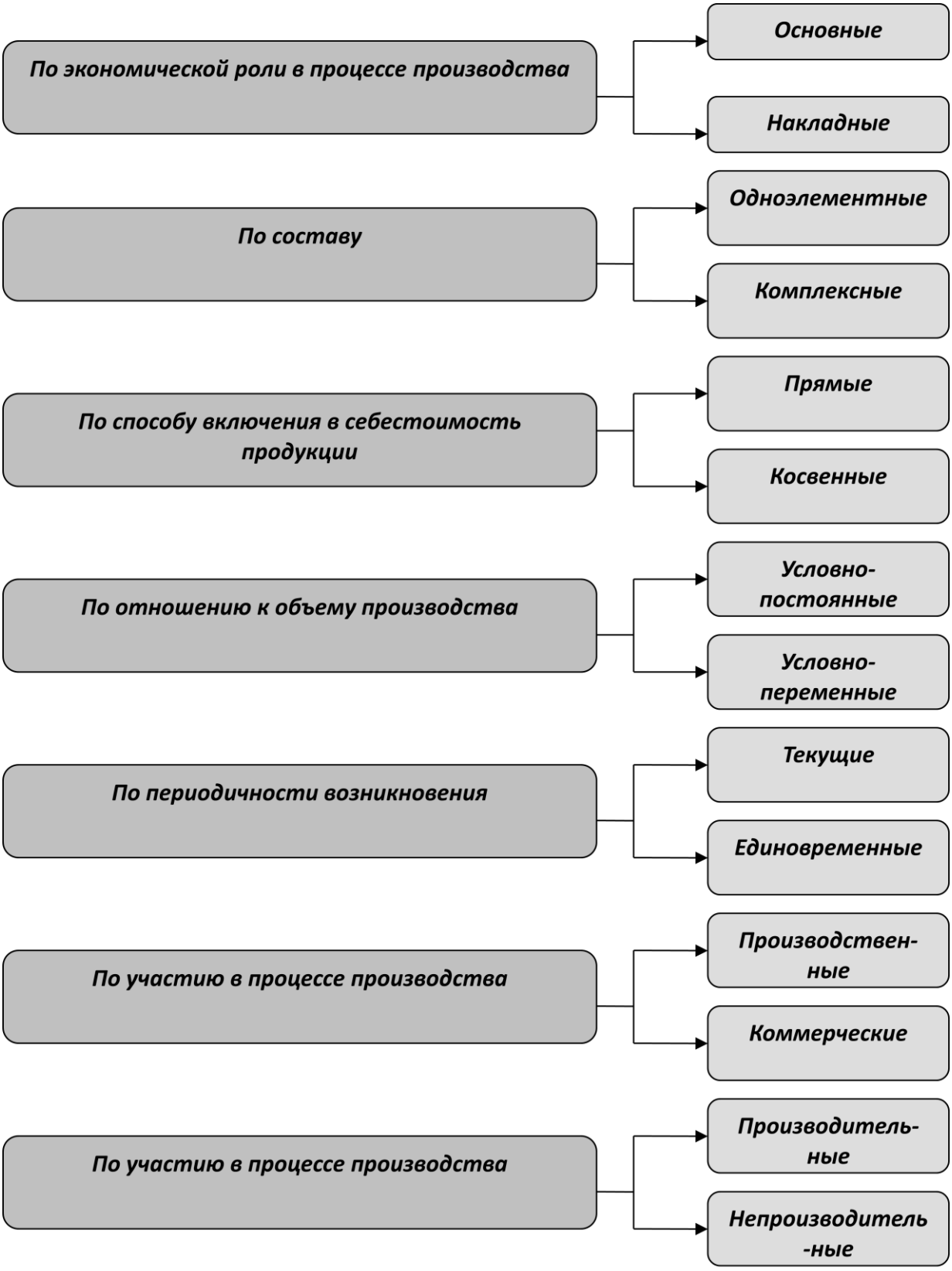

Рис. 12. Признаки классификации расходов, включаемых в себестоимость продукции

Многочисленные затраты, формирующие себестоимость продукции, в практике планирования и учета по содержанию и назначению классифицируются по:

- экономической роли в процессе производства;
- составу;
- способу включения в себестоимость продукции;
- отношению к объему производству;
- периодичности возникновения;
- участию в процессе производства;
- эффективности.

Группировка затрат по **экономическим элементам** (материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты) отражает их распределение по экономическому содержанию независимо от формы их использования для производства того или иного вида продукции и места осуществления этих затрат. Эта группировка затрат применяется при составлении сметы затрат на производство и используется при планировании снижения себестоимости, составлении материальных балансов, нормировании оборотных средств.

По способу включения в себестоимость продукции группируются на прямые и косвенные. **Прямые** – затраты, непосредственно связанные с производством отдельных видов продукции. К ним относятся: материалы, топливо, энергия на технологические нужды, зарплата основных рабочих и др. Могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость.

Косвенные – затраты, связанные с производством нескольких видов продукции (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общепроизводственные, общехозяйственные), включаемые в их себестоимость с помощью специальных методов. Обычно к качестве базы для расчета принимают размер прямых расходов. Они не могут быть прямо отнесены на

себестоимость отдельных изделий и распределяются между изделиями косвенным образом по какому –либо условному признаку.

По признаку отношения к производственному процессу (по экономической роли в процессе производства) затраты подразделяются на основные и накладные. **Основные затраты** – расходы, непосредственно связанны с процессом производства продукции (выполнением работ, оказанием услуг) (материалы, заработная плата рабочих т .п.).

Накладные затраты – расходы по управлению производственным процессом и его обслуживанию.

По отношению к объему производства затраты подразделяются на пропорциональные (условно-переменные) и непропорциональные (условно-постоянные). **Условно-переменные** прямо зависят от изменения объема производства и реализации продукции, однако степень такой зависимости различна. Она может носит пропорциональный характер (при котором сумма переменных затрат отдельных видов растет или сокращается пропорционально росту или снижению объема производства и реализации продукции); дегрессивный характер (при котором сумма переменных затрат отдельных видов растет меньшими темпами, чем возрастает объем производства и реализации продукции, например, расходы на рекламу при эффективном ее осуществлении); прогрессивный характер (при котором сумма переменных затрат отдельных видов растет более высокими темпами, чем увеличивается производство и объем реализации продукции). Таким образом, наличие переменных затрат обусловлено процессом производства и реализации продукции на фирме.

Условно-постоянные не зависят от изменения объема производства и реализации продукции, т. е. они имеют место даже в том случае, если фирма временно не осуществляет производственную деятельность. Рассматривая постоянные затраты, следует иметь в виду, что они являются таковыми только в коротком периоде производственной деятельности фирмы. В длительном периоде этой деятельности все виды затрат фирмы подвержены изменению.

Самый яркий пример применения данной классификации – определение точки безубыточности, т. е. того объема продаж, при котором производство становится безубыточным.

Классификация по отношению к объему производства лежит в основе системы учета маржинального дохода и маржинальной прибыли

По составу затраты подразделяются на одноэлементные и комплексные.

Одноэлементные (статьи калькуляции) состоят из одного экономического элемента (сырье, заработная плата, отчисления на социальные нужды и т. д.).

Комплексные (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, цеховые расходы, общепроизводственные расходы и т.д.) состоят из нескольких экономически разнородных, но имеющих одинаковое производственное назначение элементов.

По участию в процессе производства. Деление затрат на **производственные** и **коммерческие** (внепроизводственные) обусловлено тем, что каждое изделие проходит два цикла: производственный цикл и цикл реализации. Состав и экономическое содержание затрат на этих циклах существенно различаются. Кроме того, эти виды затрат отличаются один от другого по времени возникновения и возможным направлениям снижения удельного веса расходов при осуществлении отдельных операций.

По эффективности. Отличие между производительными и непроизводительными расходами состоит в том, что непроизводительные затраты не планируются, т. е. при правильной организации технологического процесса могут быть устранены. К непроизводительным расходам относятся потери от простоев, брак продукции и т.п.. Еще одной отличительной чертой непроизводительных расходов является то, что большая их часть поддается восстановлению за счет виновных лиц или фирм.

Уровень себестоимости продукции в значительной мере определяется фирмой-изготовителем. На уровень себестоимости оказывают влияние такие объективные факторы, как потребность в сырье, механизмах, рабочей силе,

сложившийся уровень пен на эти ресурсы. В то же время на себестоимость продукции существенно влияет рациональное и эффективное использование этих ресурсов.

Пути снижения себестоимости продукции

На уровень себестоимости оказывают влияние такие факторы, как потребность в сырье, механизмах, рабочей силе и сложившийся уровень цен на ресурсы. В то же время на себестоимость продукции существенно влияет рациональное и эффективное использование этих ресурсов.

Реализация планируемого задания по снижению себестоимости может быть определена технико-экономическим расчетом по статьям затрат на основе плана мероприятий повышения технического и организационного уровня производства.

♦ снижение себестоимости продукции за счет сокращения затрат на строительные материалы ($С_{мат}$, %) рассчитывается по формуле:

$$С_{мат} = У_{м} \times [1 - \{(100 - У_{р}) \times (100 - У_{u}\} / 100],$$

где $У_{м}$ - удельный вес затрат на материалы и конструкции в сметной стоимости продукции, %; $У_{р}$, $У_{u}$ - снижение норм расхода и цен на материалы, %.

♦ снижение расходов на эксплуатацию строительных машин ($С_{мех}$, %) рассчитывается по формуле:

$$С_{мех} = \frac{(У_{мех} \times П_{уп} \times Р_{мех})}{(100 + Р_{мех}) \times 100},$$

где $У_{мех}$ - уровень расходов на эксплуатацию строительных машин в сметной стоимости продукции, %; $П_{уп}$ - доля условно-постоянных расходов на эксплуатацию строительных машин в сметной стоимости, %; $Р_{мех}$ – планируемый рост выработки машин, %.

♦ снижение себестоимости продукции за счет роста производительности труда ($С_{пт}$, %) рассчитывается по формуле:

$$С_{пт}=[1-\frac{И_{зп}}{И_{пт}}]\times У_{зп},$$

где $И_{зп}$ - рост заработной платы, %; $И_{пт}$ — рост производительности труда, %, $У_{зп}$ - удельный вес заработной платы в себестоимости продукции, %.

♦ снижение себестоимости продукции за счет сокращение продолжительности строительства ($С_п$, %) рассчитывается по формуле:

$$С_п=К_п\times Н_{нр}\times[1-\frac{Т_{пл}}{Т_н}],$$

где $К_п$ - доля условно-переменной составляющей накладных расходов; $Н_{нр}$ - величина накладных расходов в процентах к себестоимости продукции, %; $Т_{пл}$, $Т_н$ - плановая и нормативная продолжительность строительства.

♦ снижение накладных расходов за счет роста выработки рабочих ($С_в$, %) рассчитывается по формуле:

$$С_в = К_в\times Н_{нр}\times[1-\frac{В_{пл}}{В_{см}}],$$

где $К_в$ - коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от выработки; $В_{пл}$ - средняя выработка одного рабочего по плану; $В_{см}$ - средняя выработка одного рабочего по смете.

♦ снижение уровня накладных расходов от уменьшения удельного веса основной заработной платы рабочих ($С_з$, %) рассчитывается по формуле:

$$С_з=К_з\times Н_{нр}\times[1-\frac{З_{пл}}{З_{см}}],$$

где $К_з$ - коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от удельного веса основной заработной платы; $З_{пл}$ - удельный вес основной заработной платы по плану; $З_{см}$ - удельный вес основной заработной платы по смете.

Коэффициенты $К_п$, $К_в$, $К_з$ определяются для каждого строительной фирмы, исходя из ее особенностей. Ориентировочно можно принять $К_п$ = 50%, $К_в$ = 16%, $К_з$ =22% от общей суммы накладных расходов.

Раздел 2. Комплексная оценка и анализ эффективности деятельности организации

Тема 2.1. Анализ эффективности деятельности организации.

Этап 1. Предварительная оценка финансового состояния организации и изменений ее финансовых показателей за отчетный период

Этот вид финансового анализа предназначен для выявления общей характеристики финансовых показателей предприятия, определения их динамики и отклонений за отчетный период.

Анализ начинается с определения по данным бухгалтерского баланса значений следующих основных финансовых показателей: стоимости имущества, стоимости внеоборотных активов, величины собственных средств, величины заемных средств.

Для проведения анализа изменений основных финансовых показателей рекомендуется составить сравнительный аналитический баланс, в который включаются основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса. Сравнительный аналитический баланс позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа финансовых показателей организации.

Стоимость имущества, которым располагает предприятие на отчетные даты, отражают в активе баланса. Активы дают определенное представление об экономических ресурсах или потенциале предприятия по осуществлению будущих затрат. Источники собственных средств, а также обязательства предприятия по кредитам и займам и кредиторской задолженности отражают в пассиве баланса. Таким образом, обязательства (пассивы) показывают объем средств, полученных предприятием, и их источники, а активы – как предприятие использовало полученные им средства.

Показатели, характеризующие наличие имущества и источников его формирования, приводятся в бухгалтерском балансе на отчетную дату отчетного

периода на конец предыдущего года, на конец года, предшествующего предыдущему году, позволяют выявить изменения, происшедшие в стоимости и структуре имущества, обязательств и собственного капитала предприятия.

Схемой сравнительного баланса охвачено множество важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния. Сравнительный баланс фактически включает показатели горизонтального и вертикального анализа. В ходе горизонтального анализа определяют абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период, а целью вертикального анализа является вычисление удельного веса показателей. Все показатели сравнительного баланса можно разбить на три группы: показатели структуры баланса; показатели динамики баланса; показатели структурной динамики баланса. Сопоставляя изменения структуры в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы эта новые средства в основном вложены.

На основе сравнительного аналитического баланса осуществляется анализ структуры имущества. Он показывает долю каждого элемента в активах, соотношение заемных и собственных средств.

Для проведения анализа составляют уплотненный сравнительный аналитический баланс. В результате уплотнения баланса значительно сокращается число статей баланса, информация становится более наглядной и понятной, упрощаются алгоритмы расчета. Также снижается риск получения внешними пользователями излишней с точки зрения анализируемого предприятия информации.

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов организации позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Основным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности (быстрота превращения в денежную наличность). По этому признаку все активы баланса подразделяют на долгосрочные, или основной капитал (I раздел актива баланса), и текущие (оборотные) активы (II раздел баланса).

Средства предприятия могут быть использованы в его внутреннем обороте и за его пределами (дебиторская задолженность, приобретение ценных бумаг, акций, облигаций других предприятий).

Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, а следовательно, и финансовое состояние предприятия. В связи с этим в процессе анализа активов предприятия следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку.

В процессе последующего анализа необходимо установить изменения в долгосрочных активах.

Далее анализируют изменения по каждой статье текущих активов баланса как наиболее мобильной части капитала.

Увеличение денежных средств на счетах в банке свидетельствует, как правило, об укреплении финансового состояния предприятия. Их сумма должна быть такой, чтобы обеспечить погашение всех первоочередных платежей. Наличие остатков денежных средств на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала. Они должны быть быстро пущены в оборот с целью получения прибыли путем расширения своего производства или вложения в акции и ценные бумаги других предприятий.

Необходимо проанализировать влияние на финансовое состояние предприятия изменения или увеличения счетов дебиторов. Если предприятие расширяет свою деятельность, то растут число покупателей и, как правило, дебиторская задолженность. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшатся. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно. Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и на другие цели. Замораживание средств приводит к замедлению капитала. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения платежей.

В процессе анализа изучают динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, устанавливают, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Если они имеются, то необходимо срочно принять меры по их взысканию, включая и обращение в судебные органы. Для анализа дебиторской задолженности, кроме баланса, используются материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета.

Большое влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта оказывает состояние производственных запасов. Наличие меньших по объему, но более подвижных запасов означает, что меньшая сумма наличных финансовых ресурсов находится в запасе. Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия.

На многих предприятиях большой удельный вес в текущих активах занимает готовая продукция, особенно в последнее время в связи с конкуренцией, потерей рынков сбыта, низкой покупательной способностью хозяйствующих субъектов и населения, высокой себестоимостью продукции, неритмичностью выпуска и отгрузки и другими факторами.

Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия приводит также к длительному замораживанию оборотных средств, отсутствию денежной наличности, потребности в кредитах и уплате процентов по ним, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия по оплате труда и т.д. В настоящее время это одна из причин спада производства, снижения его эффективности, низкой платежеспособности предприятий и их банкротства.

Для анализа состава, длительности и причин образования сверхнормативных остатков готовой продукции используют данные аналитического и складского учета, инвентаризации и оперативных данных отдела сбыта, службы маркетинга. С целью расширения и поиска новых рынков сбыта необходимо изучать пути снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, структурной перестройки экономики предприятия, организации эффективной рекламы и т.д.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный и заемный.

По продолжительности использования различают капитал долгосрочный постоянный (перманентный) и краткосрочный.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Собственный капитал является основой независимости предприятия. Но нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет недоставать. Кроме того, следует иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем

платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала.

В то же время если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за своевременным возвратом и привлечением в оборот на непродолжительное время других капиталов.

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

В процессе анализа обязательств предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку.

Оценка изменений, которые произошли в структуре капитала, может быть разной с позиции инвесторов и с позиции предприятия. Для банков и прочих инвесторов ситуация будет более надежна, если доля собственного капитала у клиента больше 50%. Это исключает финансовый риск. Предприятия же, как правило, заинтересованы в привлечении заемных средств. Получив заемные средства под меньший процент, чем рентабельность предприятия, можно расширить производство, повысить доходность собственного капитала.

При внутреннем анализе финансового состояния необходимо изучить динамику и структуру собственного и заемного капитала, выяснить причины изменения отдельных слагаемых и дать оценку этим изменениям за отчетный период.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия – нормальное явление. Это содействует временному улучшению финансового состояния, и при условии, что средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов, применению санкций и ухудшению финансового положения.

Следовательно, разумные размеры заемного капитала способны улучшить финансовое состояние предприятия, а чрезмерные – ухудшить его. Поэтому в процессе анализа необходимо изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, наличие, частоту и причину образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, а бюджету – установить сумму выплаченных санкций за просрочку платежей.

Таким образом, анализ структуры пассива баланса необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости.

В общих чертах признаками удовлетворительного баланса являются следующие факты:

1) валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом;

2) темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы прироста внеоборотных активов;

3) собственный капитал организации превышает заемный и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала;

4) темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковы;

5) доля собственных средств в оборотных активах превышает 10%;

6) в балансе отсутствуют статьи «Непокрытый убыток».

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов организации позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и ли принятия управленческих решений на перспективу.

Ключевым этапом данного раздела анализа является выявление степени соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, собственного и заемного капитала, покрытия собственным капиталом величины внеоборотных активов.

Этап 2. Анализ платежеспособности и ликвидности организаций

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия является его платежеспособность, под которой понимается готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств. Иначе говоря, предприятие считается платежеспособным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Анализ платежеспособности, осуществляемый на основе данных бухгалтерского баланса, необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (например, банков). Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа.

При характеристике платежеспособности следует обращать внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на расчетных счетах в банках, в кассе предприятия, убытки, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.

Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно, средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, тем более что некоторые виды активов при необходимости легко превращаются в денежную наличность, и т. п.

В ходе анализа платежеспособности проводят расчеты по определению ликвидности активов предприятия, ликвидности его баланса, вычисляют абсолютные и относительные показатели ликвидности. Ликвидность активов – это величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги, т. е. чем меньше времени понадобится для превращения активов в денежную форму, тем активы ликвиднее. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Когда говорят о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легкореализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы. Итак, ликвидность предприятия – это его способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока.

Ликвидность можно рассматривать с двух сторон: как время, необходимое для продажи актива, и как сумму, вырученную от его продажи. Все эти стороны

тесно связаны: зачастую можно продать активы за короткое время, но со значительной скидкой в цене.

Неспособность предприятия погасить свои долговые обязательства в течение нескольких месяцев перед кредиторами и бюджетом приводит к банкротству. Основанием для признания предприятия банкротом является, кроме вышесказанного, невыполнение требований юридических и физических лиц, имеющих к нему финансовые и имущественные претензии.

Понятия платежеспособности и ликвидности являются очень близкими, но второе – более емкое. Улучшение платежеспособности предприятия неразрывно связано с политикой управления оборотным капиталом, которая нацелена на минимизацию финансовых обязательств. Другими словами, прибыль – долгосрочная цель, но в краткосрочном плане даже прибыльное предприятие может обанкротиться из-за отсутствия денежных средств.

Неплатежеспособность предприятия основана на недостатке платежных средств и означает неспособность предприятия в долгосрочной перспективе погашать свои долги. Неплатежеспособность может привести к банкротству.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы: анализ ликвидности баланса; расчет финансовых коэффициентов ликвидности; анализ движения денежных средств.

При анализе ликвидности баланса проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Группировки осуществляют по отношению к балансу.

Отсутствие краткосрочной ликвидности может означать, что предприятие не способно использовать деловые возможности, если таковые появляются (например, получить выгодные скидки). Низкий уровень ликвидности – это отсутствие свободных действий администрации предприятия. Более серьезным последствием неликвидности является неспособность предприятия уплатить свои текущие долги и выполнить текущие обязательства, что может привести к

вынужденной продаже долгосрочных финансовых вложений и активов, а в крайней форме – к неплатежам и банкротству.

Расчет и анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств средствами.

Главная цель анализа движения денежных потоков – оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов и платежей.

Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Показатели ликвидности характеризуют финансовое состояние хозяйствующего субъекта на краткосрочную перспективу, в то время как показатели платежеспособности оценивают финансовые возможности предприятия в долгосрочном аспекте.

Категория ликвидности имеет первостепенное значение для формирования финансовой политики предприятия на любом этапе его развития.

Для проведения анализа ликвидности баланса актив и пассив группируют по следующим признакам:

1) по степени убывания ликвидности (актив);

2) по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Оценку финансового состояния предприятия целесообразно начать с расчета показателей, характеризующих платежеспособность объекта, так как

именно текущая платежеспособность является наиболее чутким индикатором устойчивости финансового положения.

Для расчета показателей ликвидности используют статьи бухгалтерского баланса. В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяют на следующие группы:

А1 – наиболее ликвидные активы – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно (ст. 1250). В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги) (ст. 1240);

А2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, и прочие активы (ст. 1230 + ст. 1260), т.е. это активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время.

А3 – медленно реализуемые активы (наименее ликвидные активы) – это статьи из раздела II баланса «Оборотные активы» (запасы за минусом расходов будущих периодов, налог на добавленную стоимость) и долгосрочные финансовые вложения (ДФВ) из раздела I баланса «Внеоборотные активы» (ст. 1210 – ст. 1216 + ст. 1230 + ст. 1140).

Товарные запасы не могут быть проданы до тех пор, пока не будет найден покупатель, что может занять некоторое время. Запасы сырья, материалов и незавершенной продукции могут потребовать предварительной обработки, прежде чем их можно будет продать и преобразовать в наличные средства;

А4 – труднореализуемые активы – активы, которые предназначены для длительного использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. Это статьи раздела бухгалтерского баланса «Внеоборотные активы» за исключением ДФВ, которые были включены в предыдущую группу, а также дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (ст. 1110 + ст. 1130 + ст. 1170 + ст. 1216 + ст. 1230).

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия. Они более ликвидны, чем остальное имущество.

В ходе аналитической работы и при определении выводов необходимо учитывать, что данное разделение активов по степени ликвидности достаточно условно. Так, в составе одной из групп могут находиться такие активы, которые целесообразнее было бы отразить в составе другой группы. Кроме того, в пространственно – временном разрезе ценность конкретных активов, а значит, и их ликвидность не являются константой и могут изменяться в зависимости от различных обстоятельств.

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее краткосрочные обязательства – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства (ст. 1520 + ст. 1550).

П2 – краткосрочные пассивы, т.е. краткосрочные заемные средства (ст. 1510);

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства (ст. 1410 + ст. 1450);

П4 – постоянные пассивы – статьи раздела «Капитал и резервы», а также статьи раздела «Краткосрочные обязательства», которые не вошли в предыдущую группу (ст. 1300 + ст. 1525 + ст. 1530 + ст. 1540). Краткосрочные и долгосрочные обязательства, вместе взятые, называют внешними обязательствами.

Предприятие считается ликвидным, если его текущие активы превышают краткосрочные обязательства. Оно может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разные оборотные средства, среди которых имеются как легкореализуемые, так и труднореализуемые для погашения внешней задолженности. Для оценки реальной степени ликвидности предприятия необходимо провести анализ

ликвидности баланса. Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно выполнены условия:

А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≤ П4.

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое носит балансирующий характер, но в то же время оно носит глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличия у предприятия собственных оборотных средств (Ес =Ис– Ос). Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной. Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление А1 – П1 и А2 – П2 позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение А3 – П3 отражает перспективную ликвидность, на основе которой прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Оценкой финансовой устойчивости предприятия является степень покрытия внеоборотных активов капиталом и резервами, т.е. внеоборотные средства должны быть сформированы в основном за счет капитала и резервов. Тем самым гарантируется, что в случае кризиса не будут распроданы основные средства, с тем, чтобы в срок выполнить краткосрочные обязательства по их погашению. Отсюда вытекает, что внеоборотные активы в принципе должны быть сформированы за счет краткосрочных обязательств. Этот принцип называется золотым правилом баланса.

Самым надежным покрытием внеоборотных активов являются капитал и резервы, которые не могут быть затребованы кредиторами обратно, т.е. собственный капитал. Исходя из этого степень финансовой независимости будет

высокой, если основные средства полностью покрыты уставным капиталом. Отличным покрытие является в том случае, если уставный капитал покрывает сверх того и часть оборотных активов.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить показатели текущей ликвидности, которые свидетельствуют о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (–) организации.

Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия, кроме анализа ликвидности баланса, необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Показатели ликвидности применяют для оценки способности предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства. Они дают представление о платежеспособности предприятия не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий.

Расчет основывается на том, что виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности. Поэтому для оценки платежеспособности и ликвидности предприятия применяют показатели, которые различаются в зависимости от порядка включения их в расчет ликвидных средств рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Таблица 15

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности предприятия

Коэффициент	Содержание коэффициента	Формула расчета	Комментарий

Коэффициент	Содержание коэффициента	Формула расчета	Комментарий
1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	Достаточность оборотных средств, которые могут быть использованы предприятием для погашения своих обязательств. Характеризует запас прочности, возникшей вследствие превышения ликвидности имущества над имеющимися обязательствами	КП = (А1 +А2 + А3)/ (П1 + П2). Отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам)	1 ≤ Кп ≤ 2. Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств. Превышение же более, чем в 2 раза свидетельствует о нерациональном вложении средств и неэффективном их использовании.
2. Коэффициент критической (быстрой, срочной) ликвидности	Прогнозируемы платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами	Ккл = (А1+А2)/(П1 +П2). Отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений плюс суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим пассивам	Ккл ≥ 0,8–1. Низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов
3. Коэффициент	Какую часть краткосрочной	Кал = А1 /(П1 +П2). Отношение денежных	Кал ≥ 0,2 – 0,5. Низкое значение

Коэффициент	Содержание коэффициента	Формула расчета	Комментарий
абсолютной ликвидности	задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса	средств и краткосрочных финансовых вложений к текущим пассивам	указывает на снижение платежеспособности предприятия.
4. Коэффициент «цены» ликвидации	Определяет, в какой степени будут покрыты все внешние обязательства предприятия в результате его ликвидации и продажи имущества	Кцл = (А1 +А2 + А3 +А4)/(П1 +П2 + П3). Отношение всех активов предприятия к величине внешних обязательств	Кцл $\geq$ 1. Низкое значение показателя указывает на недостаточность имеющихся активов для покрытия внешних обязательств анализируемого предприятия.
5. Общий коэффициент ликвидности баланса	Применяется для комплексной оценки ликвидности баланса в целом. С помощью данного коэффициента осуществляется оценка изменения финансовой ситуации на предприятии с точки зрения ликвидности; позволяет сравнить балансы анализируемого предприятия,	Колб = (А1 +0,5А2 + 0,3А3)/ (П1+0,5П2 + 0,3П3). Отношение всех ликвидных средств предприятия к сумме платежных обязательств, при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с	Колб $\geq$ 1. Данный коэффициент является обобщающим показателем ликвидности субъекта и применяется при выборе более надежного партнера из множества потенциальны партнеров на основе

Коэффициент	Содержание коэффициента	Формула расчета	Комментарий
	относящегося к различным отчетным периодам, а также балансы различных предприятий и выяснить, какой баланс наиболее ликвиден.	весовыми категориями	отчетности
6. Коэффициент перспективной платежеспособности	Определяет прогноз платежеспособности предприятия на основе сопоставления будущих платежей и предстоящих поступлений, т.е. на сколько производственные запасы покрывают долгосрочные обязательства	Кпп = П3 / А3. Отношение долгосрочных кредитов и заемных средств к величине запасов, НДС, дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочих оборотных активов.	Рост данного показателя в динамике трудно оценить однозначно
7. Коэффициент задолженности	Показывает, сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб., вложенный в активы предприятия. Определяет, какая часть активов предприятия в случае необходимости понадобится для	К3 = П3/(А1 +А2 + А3 + А4). Отношение величины долгосрочных обязательств к активам предприятия	К3 < 0,3–0,8. Чем ниже К3, тем меньше надо средств для погашения долгосрочных платежей

Коэффициент	Содержание коэффициента	Формула расчета	Комментарий
	покрытия долгосрочных обязательств		
8. Коэффициент общей платежеспособности	Устанавливает долю покрытия кредитов за счет материальных и нематериальных активов.	Коп = (П2 + П3)/(А3 +А4). Определяет, сколько долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов приходится на 1 руб. вложений в основные средства и прочие внеоборотные активы, запасы и затраты.	

Общую оценку платежеспособности дает коэффициент покрытия, который в экономической литературе называют коэффициентом текущей ликвидности (покрытия). Он показывает, сколько денежных единиц текущих активов приходится на одну денежную единицу текущих обязательств. Если соотношение меньше, чем 1,1, то текущие обязательства превышают текущие активы. Если коэффициент покрытия высокий, то это может быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы, неоправданным ростом дебиторской задолженности, нерациональным использованием ресурсов, недостаточным привлечением внешних источников финансирования и пр. Постоянное его снижение означает возрастающий риск неплатежеспособности.

Коэффициент покрытия показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств.

Коэффициент критической ликвидности является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какая часть текущих активов за минусом запасов и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, покрыта текущими обязательствами. Такой коэффициент отражает прогнозируемые платежные возможности при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Он характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности, а также оценивает способность предприятия к погашению краткосрочных обязательств в случае его тяжелого финансового положения, когда нет возможности продать запасы. Увеличение коэффициента быстрой ликвидности за счет роста дебиторской задолженности вряд ли положительно скажется на платежеспособности предприятия. Из рекомендуемых значений коэффициента быстрой ликвидности и коэффициента текущей ликвидности в виде разницы между ними можно получить пороговые значения и для краткосрочной дебиторской задолженности. Ее величина должна быть в пределах 45-60% величины текущих обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время (немедленно). Величина его должна быть не ниже 0,2. Данный коэффициент характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса и интересует прежде всего кредиторов.

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчивости финансового состояния предприятия при разной степени учета ликвидных средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Так, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Банк, кредитующий предприятие, больше внимания уделяет коэффициенту быстрой

ликвидности. Покупатели и держатели акций и облигаций предприятия в большей мере оценивают финансовую устойчивость предприятия по коэффициенту текущей ликвидности. Конечно, в первую очередь показатели ликвидности должны быть интересны руководителям и финансовым работникам предприятия.

В целом можно отнести анализируемый хозяйствующий субъект, используя данные коэффициенты, к тому или иному классу кредитоспособности. Но сложность заключается в том, что не установлены нормативные значения коэффициентов ликвидности для организаций различной отраслевой принадлежности и не определена относительная значимость оценочных показателей и нет алгоритма расчета обобщающего критерия.

В качестве нормируемых значений коэффициентов ликвидности предлагаются следующие их интервалы:

КП = 1,5 – 2,5; Ккл, = 0,8 – 1,2; КАЛ = 0,03 – 0,08.

Это соответствует и международной практике, и складывающемуся в стране положению со структурой активов и источников их покрытия.

Более детальным является анализ ликвидности и платежеспособности при помощи следующих финансовых коэффициентов:

1) общего коэффициента ликвидности – применяется для комплексной оценки ликвидности баланса в целом. С помощью данного коэффициента осуществляется оценка изменения финансовой ситуации на предприятии с точки зрения ликвидности; позволяет сравнивать балансы анализируемого предприятия, относящиеся к различным отчетным периодам, а также балансы различных предприятий и выяснить, какой баланс наиболее ликвиден;

2) коэффициента перспективной платежеспособности – определяет прогноз платежеспособности предприятия на основе сопоставления будущих платежей и предстоящих поступлении, т.е. насколько производственные запасы покрывают долгосрочные обязательства;

3) коэффициента задолженности – показывает, сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб., вложенный в активы предприятия. Другими словами определяет, какая часть активов предприятия в случае необходимости понадобится для покрытия его долгосрочных обязательств;

4) коэффициента общей платежеспособности – устанавливает долю покрытия кредитов и займов за счет материальных и нематериальных активов;

5) коэффициента «цены» ликвидации – определяет, в какой степени будут покрыты все внешние обязательства предприятия в результате его ликвидации и продажи имущества

Этап 3. Анализ финансовой устойчивости организации

Одной из основных задач анализа финансового состояния предприятия является исследование показателей, характеризующих его финансовую устойчивость. Она определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формировании, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия, но также может способствовать ухудшению финансового состояния под влиянием внешних и внутренних факторов. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Таким образом, финансовая устойчивость – результат наличия определенного запаса прочности, защищающего предприятие от случайностей и резких изменений внешних факторов.

Стабильность работы предприятий связана с наличием финансовых ресурсов и их структуры, степенью их зависимости от кредиторов и инвесторов.

Если структура «собственный капитал – заемные средства» имеет перекос в сторону долгов, то такое предприятие может обанкротиться и прекратить свое существование.

Из этого следует, что финансовая устойчивость – понятие обширное. Финансовую устойчивость предприятия раскрывает такая формулировка: «Финансовая устойчивость предприятия – это такое его состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивают в условиях допустимого риска бесперебойное функционирование, достаточную рентабельность и возможность рассчитаться по обязательствам в установленные сроки».

На финансовую устойчивость организации влияет ряд факторов, которые можно разделить: по месту возникновения – на внешние и внутренние; по важности результата – на основные и второстепенные; по структуре – на простые и сложные; по времени действия – на постоянные и временные.

Утеря финансовой устойчивости означает, что данное предприятие в перспективе ожидает банкротство со всеми вытекающими отсюда последствиями вплоть до его ликвидации, если не будут приняты меры по восстановлению финансовой устойчивости.

Неплатежеспособность отрицательно сказывается на динамике производства и проявляется в виде сокращения платежеспособного спроса на производственные ресурсы, увеличения просроченных задолженностей поставщикам, бюджетам различных уровней, внебюджетным фондам, работникам предприятий по оплате труда, банкам, по выплатам дивидендов собственникам и т. п.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование запасов товарно-материальных ценностей. Для этого предприятие использует наряду с собственными оборотными средствами еще и заемные средства. Анализируя соответствие или несоответствие средств для

формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости (табл. 16):

Таблица 16

Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчета	Комментарий
1. Источники собственных средств	Ис = [ст. 1300 + ст. 1530,+ ст. 15400 пассива баланса]	Увеличение собственных средств способствует усилению финансовой устойчивости предприятия
2. Основные средства и вложения	Ос = [ст. 1500 (итог раздела I баланса «Внеоборотные активы»)]	Увеличение основных средств и вложений, поскольку данные активы в основном не участвуют в производственном обороте, при определенных условиях может негативно сказаться на результативности финансовой и хозяйственной деятельности предприятия
3. Наличие собственных оборотных средств	ЕС = ИС-ОГ	Характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия или действии фактора инфляции, а также о замедлении их оборота, что объективно вызывает потребность в увеличении их массы. Наличие собственных оборотных средств служит для инвесторов и кредиторов положительным индикатором
4 Долгосрочные кредиты и заемные средства	Кз = [ст. 1400 (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»)]	Так как при определении соотношения собственных и заемных средств следует учитывать, что долгосрочные кредиты и займы приравниваются к собственному капиталу предприятия, то их увеличение – положительная тенденция

Показатель	Формула расчета	Комментарий
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных источников для формирования запасов и затрат	Ед = Ес + Кд	Величина данного показателя свидетельствует не только о том, насколько текущие активы превышают текущие обязательства, но и о том, насколько внеоборотные активы финансируются за счет собственных средств организации и долгосрочных кредитов. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, так как превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить их, но и имеет финансовые ресурсы для расширения деятельности в будущем
6.Краткосрочные кредиты и мимы	Кк = [ст. 1500 раздела V баланса «Краткосрочные обязательства»]	Выявленная тенденция к увеличению краткосрочных заемных средств, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков, а с другой – об активном перераспределении (в условиях инфляции и невыполнения в срок финансовых обязательств) доходов от кредиторов к предприятию-должнику
7. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	Ez= Ед + Кк	Рациональное формирование запасов и затрат за счет общей величины основных источников средств оказывает положительное влияние на ход производства, на финансовые результаты и платежеспособность предприятия

Показатель	Формула расчета	Комментарий
8. Общая величина запасов и затрат	З=[ст. 1210 + ст. 1230 раздела II баланса «Оборотные активы»]	Включение НДС по приобретенным ценностям объясняется тем, что до принятия его к возмещению по расчетам с бюджетом он должен финансироваться за счет источников формирования запасов. Увеличение величины запасов и затрат может свидетельствовать о: наращивании производственного потенциала предприятия; стремлении за счет вложений в запасы и затраты защитить денежные активы предприятия от обесценивания под влиянием инфляции; нерациональности выбранной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасах, чья ликвидность может быть невысокой
9. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств	ΔЕС=ЕС-З	Отражает величину собственных оборотных средств, т. е. средств, принадлежащих организации для покрытия запасов и затрат. Для диагностики финансового состояния важно исследовать динамику изменения данной величины. На финансовом положении отрицательно сказываются как недостаток, так и излишек собственных оборотных средств. Недостаток этих средств может привести предприятие к банкротству вследствие его неспособности своевременно погасить краткосрочные обязательства
10. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств и дол-госрочных заемных средств	ΔЕд = Ед -З	Оптимальная сумма излишка собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат зависит от особенностей деятельности предприятия, в частности от его размеров, объемов реализации, скорости оборачиваемости материально-производственных запасов и дебиторской

Показатель	Формула расчета	Комментарий
для формирования запасов и затрат		задолженности условий предоставлений кредитов, отраслевой специфики и др.
11. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат	ΔEZ= EZ-З	Финансовая неустойчивость считается допустимой, если соблюдаются следующие условия: производственные запасы плюс готовая продукция равны или превышают сумму краткосрочных кредитов и заемных средств, участвующих в формировании запасов; незавершенное производство плюс расходы будущих периодов равны или меньше суммы собственного оборотного капитала

Выделяют 4 типа финансовой устойчивости (табл. 17):

Таблица 17

Определение типа финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1. Абсолютная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства (Ес)	Высокая платежеспособность; нет зависимости от кредиторов
2. Нормальная финансовая устойчивость	Собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники (Ет)	Нормальная платежеспособность; эффективно используются заемные средства; высокая доходность производственной деятельности
3. Неустойчивое финансовое состояние	Общая величина основных источников (Ez)	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации

4. Кризисное финансовое состояние		Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

✓ Абсолютная устойчивость финансового состояния предприятия. Этот тип показывает, что запасы и затраты полностью покрыты собственными оборотными средствами. На практике это редко случается. Этот тип устойчивости нельзя рассматривать как идеальный, так как предприятие в этом случае не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности.

✓ Нормальная финансовая устойчивость. При нормальной устойчивости, гарантирующей платежеспособность, предприятие оптимально использует свои собственные и кредитные ресурсы, текущие активы и кредиторскую задолженность.

✓ Неустойчивое финансовое состояние. Оно характеризуется нарушением платежеспособности: в этом случае предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Однако, еще имеются возможности для улучшения ситуации.

✓ Кризисное (критическое) финансовое состояние. В этой ситуации наблюдаются наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженности и неспособность погасить ее в срок. Денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже кредиторской задолженности и просроченных ссуд. При неоднократном повторении такого положения в условиях рынка предприятию грозит банкротство.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменении за определенный период (табл. 18).

Таблица 18.

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

Коэффициенты	Содержание коэффициента	Формула расчета	Интервалы значений
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ко)	Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Является критерием для определения неплатежеспособности (банкротства). Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики	Отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия	$\geq$ 0,1
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами (Кот)	Степень покрытия материальных запасов собственными средствами, а также потребность в привлечении заемных	Отношение собственных оборотных средств к величине запасов и затрат	$\geq$ 0,6–0,8
3. Коэффициент маневренности	Способность предприятия	Отношение собственных оборотных к общей	$\geq$ 0,2–0,5

Коэффициенты	Содержание коэффициента	Формула расчета	Интервалы значений
собственного капитала (Км)	поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотного капитала пополнять оборотные средства за счет собственных оборотных источников. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия	величине источников собственных средств (собственный капитал)	
4. Индекс постоянного актива (Кп)	Долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств	Отношение основных средств и вложений к общей величине источников собственных средств	-
5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кдзс)	Какая часть деятельности финансируется за счет долгосрочных заемных средств для обновления и расширения производства наряду с собственными средствами	Отношение суммы долгосрочных кредитов и заемных средств к сумме общей величины источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов	>0,5
6. Коэффициент реальной стоимости	Долю средств производства в	Отношение суммы основных средств, сырья и	

Коэффициенты	Содержание коэффициента	Формула расчета	Интервалы значений
имущества (Крси)	стоимости имущества, уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственными средствами производства	материалов, незавершенного производства к валюте баланса	
7. Коэффициент имущества произ-водственного назначения (Кп им)	Долю имущества производственного назначения в общей стоимости всех средств предприятия	Отношение суммы внеоборотных активов и производственных запасов к итогу баланса	$\geq$ 0,5
8. Коэффициент автономии (Ка)	Характеризует независимость от заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия. Превышение рекомендуемого значения указывает на увеличение финансовой независимости, расширение возможности привлечения средств со стороны	Отношение общей суммы всех средств предприятия к источникам собственных средств	>0,5
9. Коэффициент	Сколько заемных	Отношение всех	<0,7

Коэффициенты	Содержание коэффициента	Формула расчета	Интервалы значений
соотношения заемных и собственных средств	средств привлекло предприятие на 1 руб., вложенный в активы собственных средств. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)	обязательств к собственным средствам	
10. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств (К м\им)	Сколько внеоборотных средств приходится на 1 руб. оборотных активов. Чем выше значение показателя, тем больше средств предприятие вкладывает в оборотные активы	Отношение оборотных средств к внеоборотным активам	
11. Коэффициент прогноза банкротства (Кпб)	Долю чистых оборотных активов в стоимости всех средств предприятия	Отношение разности оборотных средств и краткосрочных пассивов к итогу баланса	

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на три группы:

1 группа – показатели, определяющие состояние оборотных средств (коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами; коэффициент маневренности собственного капитала).

II группа – показатели, определяющие состояние основных средств (индекс постоянного актива; коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств; коэффициент реальной стоимости имущества; коэффициент имущества производственного назначения).

III группа – показатели, определяющие степень финансовой независимости предприятия (коэффициент автономии; коэффициент соотношения заемных и собственных средств; коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств; коэффициент прогноза банкротства).

Этап 4. Анализ рентабельности и деловой активности организации

Относительными характеристиками финансовых результатов предприятия являются показатели рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют эффективность предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1) показатели доходности продукции – они рассчитываются на основе выручки от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг) затрат на производство и реализацию: рентабельность продаж; рентабельность основной деятельности (окупаемость затрат);

2) показатели доходности имущества и его частей: рентабельность всего капитала (активов); рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов;

3) показатели доходности используемого капитала – рассчитываются на базе инвестированного капитала: рентабельность собственного капитала; рентабельность перманентного капитала.

Характеристика показателей рентабельности, а также порядок их расчета представлены в табл. 19 .

Таблица 19

Показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность)

№ пп	Показатель	Способ расчета	Примечание
1	Рентабельность продаж (R1)	Прибыль от продажи продукции (работ, услуг)/ Выручка от продажи	Показывает сумму прибыли на единицу реализованной продукции
2	Общая рентабельность отчетного периода (экономическая рентабельность) (R2)	Прибыль чистая/ Выручка	Показывает, сколько денежных средств затрачено предприятием для получения 1 руб. прибыли независимо от источников привлечения средств
3	Рентабельность собственного капитала (R3)	Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия/Средняя за период величина собственного капитала	Показывает эффективность использования собственного капитала

№ пп	Показатель	Способ расчета	Примечание
4	Рентабельность внеоборотных активов (R4)	Чистая прибыль после уплаты налога на прибыль/ средняя за период стоимость внеоборотных активов	Показывает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов.
5	Рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек)	Прибыль от продажи или чистая прибыль/ Себестоимость реализованной продукции	Показывает сколько прибыли от продажи или чистой прибыли приходится на 1 руб. затрат
6	Рентабельность перманентного (постоянного) капитала, рентабельность инвестиций (R6)	Прибыль чистая/ Средняя за период величина перманентного капитала	Показывает эффективность использования капитала, вложенного (инвестированного) в деятельность предприятия на длительный срок
7	Фондорентабельность (R7)	Прибыль чистая/Средняя за период стоимость основных средств	Показывает эффективность использования основных средств
8	Рентабельность активов (R8)	Прибыль чистая/Сумма активов	Показывает эффективность использования активов предприятия

Для того чтобы анализ рентабельности был более полным, нельзя ограничиваться только расчетом показателей рентабельности, следует изучить их динамику, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Наряду с абсолютными и относительными показателями прибыльности предприятия эффективность работы предприятия характеризуют показатели деловой активности.

Деловая активность – это результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Деловая активность проявляется в динамичности развития хозяйствующего субъекта, достижении им поставленных целей, а также скорости оборота средств: от скорости оборота средств зависит размер годового оборота; с размерами оборота, а следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов; ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств чет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество организации, может быть оценена: скоростью оборота – количеством оборотов, которое делают за анализируемый период капитал организации или его составляющие; периодом оборота – средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Деловая активность предприятия измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев.

Среди абсолютных показателей деловой активности необходимо выделить объем продаж готовой продукции, товаров, работ и услуг; прибыль и величину активов. Целесообразно учитывать сравнительную динамику этих показателей. Оптимальное соотношение между ними

Тп>Тв> Та,

где Тп,Тв, Та – темпы роста соответственно прибыли, выручки от реализации продукции (работ, услуг) и активов (имущества, авансированных средств) предприятия.

Приведенное соотношение получило название золотого правила экономики предприятия: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает, что издержки

производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия – использоваться более рационально. Однако на практике даже у стабильно прибыльного предприятия возможны отклонения указанного соотношения. Причины могут быть самые разнообразные: крупные инвестиции, освоение производства новых видов продукции, технологий, реорганизация структуры производства и управления (стратегические изменения, организационное развитие), большие капитале вложения на модернизацию, обновление и реконструкцию основных средств и др. Эти мероприятия зачастую вызваны влиянием внешней среды и требуют значительных капитальных затрат, которые окупятся в будущем.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Среди них особое место занимают показатели оборачиваемости.

Различные виды активов предприятия имеют неодинаковую оборачиваемость. Для оценки эффективности использования оборотных среде применяют показатели их оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости активов отражает, сколько раз за период оборачивается капитал, вложенный в активы хозяйствующего субъекта. Рост данного показателя говорит о повышении эффективности его использования. Еще одним параметром, оценивающим эффективность использования активов, является показатель продолжительности оборота в днях, рассчитываемый как отношение длительности анализируемого периода к коэффициенту оборачиваемости активов за данный период.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств. Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем мены требуется оборотных средств, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

По показателям оборачиваемости рассчитывают сумму экономии оборотных средств (высвобождение) или сумму их дополнительного привлечения. Экономия или перерасход оборотных средств могут быть определены как произведение суммы однодневной реализации (которая равна отношению объема реализованной продукции к количеству дней в периоде) и разницы в оборачиваемости отчетного и базисного (планового) периодов (в днях). Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в их высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования. Поскольку оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, то от организации и эффективности их использования зависит не только процесс материального производства, но и финансовая устойчивость.

Характеристика показателей деловой активности, а также порядок их расчета представлены в табл. 20

Показатели, используемые для анализа деловой активности предприятия.

Таблица 20

Показатели деловой активности предприятия

№ пп	Показатель	Способ расчета	Примечание
1	Производительность труда, руб.	Выручка / среднесписочная численность работников	Характеризует эффективность использования трудовых ресурсов.
2	Фондоотдача основных средств, руб.	Выручка / среднегодовая стоимость основных средств	Отражает эффективность использования основных средств; показывает, сколько выручки приходится на 1 руб. стоимости основных средств.
3	Коэффициент общей оборачиваемости капитала.	Выручка / сумма активов	Показывает скорость (количество) оборотов всех средств предприятия (авансированного капитала).

№ пп	Показатель	Способ расчета	Примечание
4	Средний срок оборота капитала.	365 дн. / Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Характеризует продолжительность оборота всего капитала предприятия.
5	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств.	Выручка / оборотные средства	Отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период, показывает, сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль данного вида активов.
6	Средний срок оборота оборотных активов.	365 дн. / Коэффициент оборачиваемости оборотных средств.	Выражает продолжительность оборота мобильных активов за анализируемый период
7	Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств.	Выручка / запасы	Отражает скорость оборота запасов и затрат, т. с. число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму.
8	Средний срок оборота материальных средств.	365 дн. / Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств.	Показывает скорость превращения запасов из материальной в денежную форму.
9	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.	Выручка / дебиторская задолженность	Показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятию. При ускорении оборачиваемости происходит снижение значения показателя, что свидетельствует об улучшении ситуации в расчетах с дебиторами
10	Средний срок	365 дн. /	Показатель характеризует

№ пп	Показатель	Способ расчета	Примечание
	оборота дебиторской задолженности.	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.	продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях.
11	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.	Себестоимость / Кредиторская задолженность	Показатель характеризует продолжительность одного оборота кредиторской задолженности в днях.
12	Продолжительность оборота кредиторской задолженности.	365 дн. / Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.	Показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность.
13	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала.	Выручка / собственный капитал	Отражает активность собственных средств или активность денежных средств, которыми рискуют акционеры или собственники предприятия. Рост в динамике означает повышение эффективности используемого собственного капитала
14	Продолжительность операционного цикла.	Продолжительность финансового цикла + Средний срок оборота материальных средств.	Характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности.
15	Продолжительность финансового цикла.	Средний срок оборота дебиторской задолженности + Продолжительность оборота кредиторской задолженности	Время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

Тема 2.2. Анализ финансовых результатов и показателей рентабельности

Суть и задачи Анализа финансовых результатов

Анализ финансовых результатов и рентабельности организации — это оценка и прогноз финансового состояния компании на основе данных её бухгалтерской отчётности. В систему показателей финансовых результатов входят абсолютные (прибыль) и относительные (рентабельность) показатели эффективности деятельности предприятия.

Процесс исследования и оценки финансовых результатов включает анализ динамики следующих показателей прибыли:

- Выручки.
- Прибыли от продаж.
- Внереализационного дохода.
- Прибыли до налогообложения.
- Чистой прибыли.

Показатели прибыли не всегда способны обеспечить чёткое представление об эффективности деятельности организации, поэтому для её измерения дополнительно применяют коэффициенты рентабельности (доходности). Рентабельным считается предприятие, результаты от продажи продукции которого покрывают все издержки производства, образуя при этом сумму прибыли достаточную для нормального функционирования компании.

В перечень основных задач анализа финансовых результатов входит:

факторный анализ прибыли, полученной от основной деятельности предприятия;

оценка финансовых результатов, полученных в результате прочей деятельности;

анализ динамики прибыли и рентабельности;

анализ распределения чистой прибыли;

выявление и оценка потенциальных резервов роста доходности и прибыли.

Коэффициенты

Анализ финансовых результатов использует финансовые коэффициенты в качестве отправной точки для интерпретации показателей бухгалтерской отчётности. Одной из его важных составляющих является расчёт и анализ таких показателей, как рентабельность и эффективность использования ресурсов.

Для анализа эффективности использования ресурсов компании используют следующие финансовые показатели:

коэффициент оборачиваемости активов.

коэффициент текущей ликвидности.

коэффициент срочной ликвидности.

Коэффициент оборачиваемости активов = объем продаж / (внеоборотные активы + оборотные активы - краткосрочные обязательства).

Он показывает объем продаж, который приходится на каждый вложенный в дело рубль.

Коэффициент текущей ликвидности - это отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Данный коэффициент демонстрирует соотношение между стоимостью активов, которые можно обратить в наличные денежные средства в течение следующего финансового года, и задолженностью, подлежащей погашению в том же периоде.

Коэффициент срочной ликвидности = (оборотные активы — запасы) /краткосрочные обязательства.

Этот коэффициент показывает какую часть задолженности предприятия можно погасить за счёт его оборотных активов, если невозможно быстро перевести запасы компании в наличные денежные средства.

Виды прибыли по основным классификационным признакам

Под общим понятием «прибыль» понимаются самые различные ее виды, характеризуемые в настоящее время несколькими десятками терминов. Все это

требует определенной систематизации используемых терминов. Такая систематизация, проведенная по наиболее важным классификационным признакам, приведена на рис. 14 и рис. 15.

Рис. 13. Виды прибыли предприятия

По источникам формирования прибыли, используемые в ее учете, выделяют прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации имущества и прибыль от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции – товаров, работ, услуг – является основным ее видом на фирме, непосредственно связанным с отраслевой спецификой их деятельности. Аналогом этого термина выступает термин «прибыль по основной деятельности». В обоих случаях под этой прибылью

понимается результат хозяйствования по основной производственно-сбытовой деятельности фирмы.

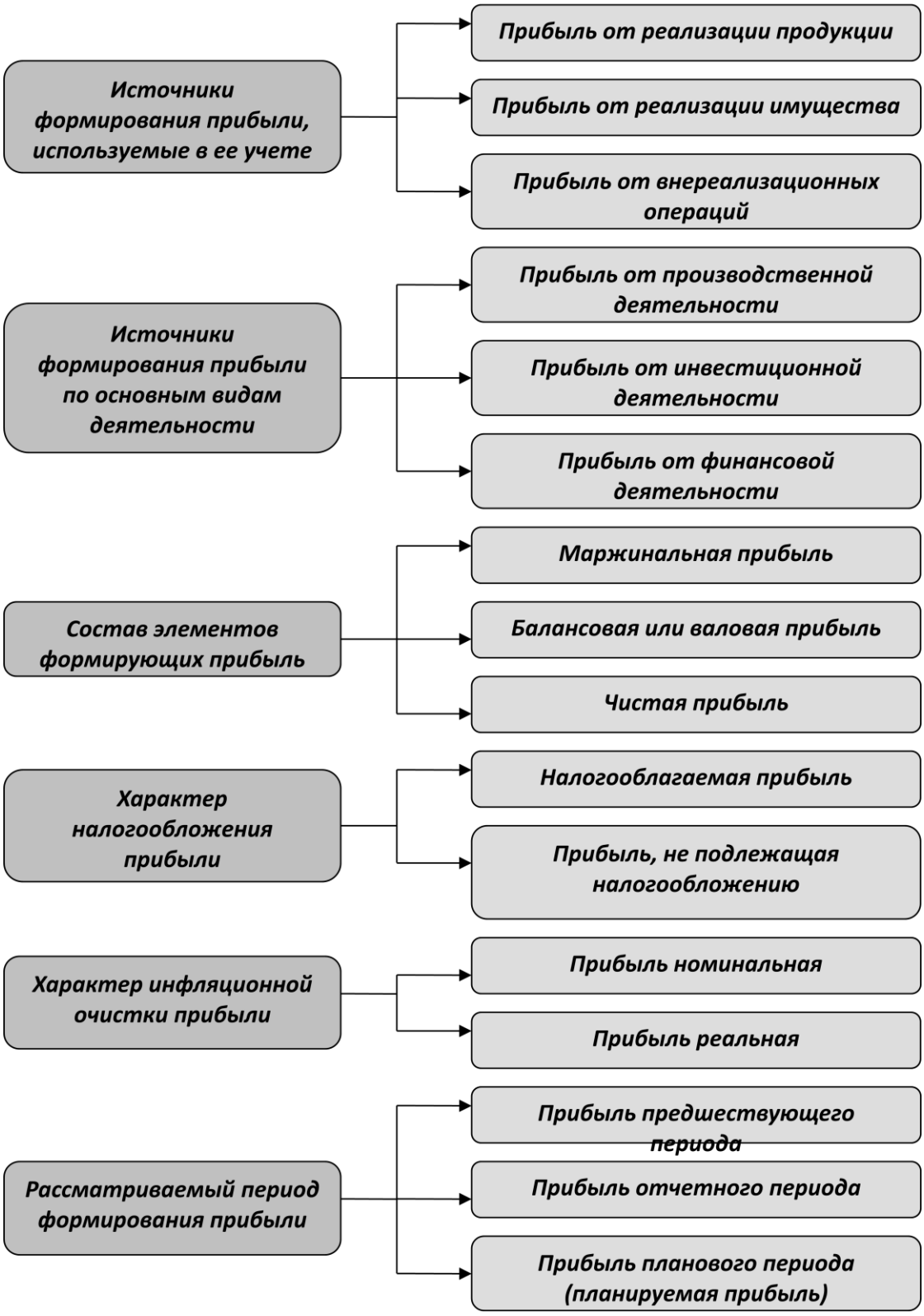

Рис. 14. Систематизация видов прибыли предприятия по основным классификационным признакам

Прибыль от реализации имущества представляет собой доход от продажи изношенных или неиспользуемых видов основных фондов и нематериальных активов, а также излишне закупленных ранее запасов сырья, материалов и некоторых других видов материальных ценностей, уменьшенных на сумму расходов, понесенных фирмой в процессе обеспечения их реализации. Прибыль от реализации основных фондов, нематериальных активов, производственных запасов и другого имущества определяется как разность между ценой реализации без НДС и других вычетов, предусмотренных законодательством, и первоначальной (восстановительной) стоимостью этого имущества по основным фондам, нематериальным активам и малоценным и быстроизнашивающимся, т.е. по остаточной стоимости.

Прибыль от внереализационных операций формально характеризуется термином «доходы от внереализационных операций», однако по своему сущностному содержанию относится к категории прибыли, так как отражается в отчетности в виде сальдо между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям. К составу доходов, формирующих прибыль, относятся доходы от паевого участия данной фирмы в деятельности других совместных предприятий с отечественными и зарубежными партнерами (в виде распределенной прибыли на сумму его паев в совместных предприятиях), доходы от принадлежащих фирме облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами (в виде сумм процентов и дивидендов), доходы по депозитным вкладам предприятия в банках, полученные штрафы, пени и неустойки и некоторые другие.

В процессе расчета балансовой прибыли учитываются доходы и расходы строительной организации, не связанные с процессом реализации по так называемым внереализационным операциям. К ним относятся доходы:

♦ от долевого участия в деятельности других предприятий, сдачи имущества в аренду, дивидендов по акциям;

♦ по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим строительной фирме;

♦ экономические санкции, полученные (и уплаченные) за нарушение хозяйственных договоров;

♦ убытки от содержания объектов по прерванным договорам;

♦ уценки производственных запасов;

♦ убытки от списания дебиторской задолженности и др.

По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности фирмы выделяют прибыль от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. На первый взгляд кажется, что этот признак классификации идентичен ранее рассмотренному признаку, но это не так. Только первые позиции систематизации прибыли по этим признакам совпадают, так как операционная прибыль является результатом производственной деятельности. Что касается инвестиционной деятельности, то ее результаты отражены частично в прибыли от внереализационных операций (в виде доходов от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов), а частично – в прибыли от реализации имущества (реализация активов носит характер дезинвестиций и является предметом инвестиционной деятельности предприятия).

Особого рассмотрения требует понятие прибыли от финансовой деятельности, основные денежные потоки по которой связаны с обеспечением фирмы внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного капитала или паевого капитала, эмиссии облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу). В процессе финансовой деятельности как собственный, так и заемный капитал, привлеченный из

внешних источников, может быть получен на более или менее выгодных условиях, что соответственно отразится на результатах операционной или инвестиционной прибыли. Поэтому под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные.

По составу элементов, формирующих прибыль, различают маржинальную, валовую (балансовую) и чистую прибыль фирмы. Под этими терминами понимают различную степень «очистки» полученных фирмой чистых доходов от понесенных им в процессе хозяйственной деятельности затрат.

Маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности (валового дохода фирмы от этой деятельности, уменьшенного на сумму налоговых платежей за счет него) за вычетом суммы переменных затрат.

Валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных (балансовая прибыль соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода фирмы и всей суммой его текущих затрат).

Чистая прибыль характеризует сумму балансовой (или валовой) прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

Валовая прибыль строительной фирмы определяется как сумма балансовой и расчетной прибыли:

$$П_в = П_б + П_р,$$

где $П_р$ - прибыль, определенная расчетным путем в случае реализации продукции и услуг по ценам выше рыночных, безвозмездного получения финансово-материальных ресурсов, прямого обмена продуктами, работами, услугами.

Налогооблагаемая прибыль рассчитывается на основе валовой для целей определения платежей в бюджет ($П_{но}$).

Чистая прибыль представляет собой прибыль фирмы, оставшуюся в его распоряжении после уплаты налогов (Н).

$$П_ч = П_{но} - Н,$$

По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую прибыль и не облагаемую налогом ее части. Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики фирмы, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиций конечного их эффекта. Состав прибыли, не подлежащих налогообложению, регулируется соответствующим законодательством.

По характеру инфляционной «очистки» прибыли выделяют номинальный и реальный ее виды. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированной на темп инфляции в соответствующем периоде.

При рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода (т. е. периода предшествующего отчетному), прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемая прибыль). Такое деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т. п.

Под **плановой** понимается прибыль, определенная в процессе разработки бизнес-плана строительной фирмы. Строительная фирма самостоятельно планирует свою прибыль на основе заключенных договоров подряда. Плановая прибыль может определяться как по отдельным объектам и выполненным работам, так и по строительной фирме в целом.

Плановая прибыль ($П_{пл}$) по отдельным объектам рассчитывается как сумма сметной прибыли в проектно-сметной документации ($П_{см}$) и плановой экономии затрат от снижения себестоимости строительно-монтажных работ ($Э_{ва}$). В случае отклонения цен и тарифов от предусмотренных в сметной

документации**,** заказчик выплачивает строительной организации компенсации (К).

Плановая прибыль может быть определена по формуле:

$$П_{пл} = П_{см} + Э_{пл} + К,$$

где $П_{см}$ - сметная прибыль; $Э_{пл}$ - плановая экономия от снижения себестоимости строительно-монтажных работ за весь период строительства объекта; К - компенсации, полученные от заказчика.

Фактическая прибыль — это финансовый результат подрядчика за определенный период его деятельности.

В зависимости от целей рассчитывается фактическая прибыль от сдачи заказчику объектов (их комплексов или отдельные видов работ), балансовая, валовая, налогооблагаемая и чистая прибыль.

Прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ ($П_ф$) определяется как разность между выручкой от их реализации (договорной ценой) без налога на добавленную стоимость и затратами на их производство и сдачу:

$$П_ф = ДЦ - НДС - СС_ф,$$

где ДЦ - договорная цена, руб.; НДС - налог на добавленную стоимость, руб.; $С_ф$ - фактическая себестоимость выполненных работ, руб.

При анализе фактической прибыли от сдачи заказчикам выполненных работ может быть рассмотрено несколько вариантов. Так как величина, прибыли зависит от величины фактической себестоимости, то могут быть следующие случаи:

- фактическая себестоимость равна плановой себестоимости. В этом случае фактическая прибыль равна плановой прибыли;

- фактическая себестоимость меньше плановой себестоимости. В этом случае образуется сверхплановая прибыль, величина которой определяется как разность между плановой в фактической себестоимостью.

- фактическая себестоимость больше плановой себестоимости. В этом случае образуется убыток.

Прибыль представляет собой реализованный чистый доход, созданный прибавочным трудом работников, а именно: разницу между выручкой и полной себестоимостью продукции, работ, услуг.

Сметная прибыль в составе сметной стоимости строительной продукции - это средства, предназначенные для покрытия расходов подрядных организаций на развитие производства и материальное стимулирование работников.

Сметная прибыль является нормативной частью стоимости строительной продукции и не относится на себестоимость работ.

В составе норматива сметной прибыли учтены затраты на:

- отдельные федеральные, региональные и местные налоги и сборы, в т.ч.: налог на прибыль организаций, налог на имущество;

- расширенное воспроизводство подрядных организаций (модернизация оборудования, реконструкция объектов основных фондов);

- материальное стимулирование работников (материальная помощь, проведение мероприятий по охране здоровья и отдыха, не связанных непосредственно с участием работников в производственном процессе);

- организацию помощи и бесплатных услуг учебным заведениям.

Затраты, не учитываемые в нормативах сметной прибыли:

1. Затраты, не влияющие на производственную деятельность подрядной организации, в т.ч. на:

благотворительные взносы;

развитие социальной и коммунально-бытовой сферы;

добровольные пожертвования в избирательные фонды;

премирование работников непроизводственной сферы;

оплату дополнительных (сверх установленной продолжительности) отпусков;

выделение единовременных пособий работникам, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям;

компенсацию стоимости питания в столовых и буфетах;

оплату проездов в транспорте общего пользования;

возмещение расходов сверх установленных норм при направлении работников для выполнения монтажных, наладочных и строительных работ, за подвижной и разъездной характер их деятельности, за производство работ вахтовым методом;

оплату подписки на газеты и журналы;

оплату командировочных расходов сверх установленных норм;

страхование персонала строительных организаций (кроме обязательного социального страхования и обеспечения медицинского страхования);

на создание совместных предприятий;

покупку акций, облигаций и других ценных бумаг, затраты, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг;

содержание аппарата управления объединений, ассоциаций, концернов и других вышестоящих органов управления;

погашение кредитов коммерческих банков и выплату процентов по ним, а также по отсроченным и просроченным ссудам (сверх сумм по учетной ставке Центрального банка России);

частичное погашение банковского кредита работникам на жилищное строительство, на обзаведение домашним хозяйством;

платежи за превышение предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ;

содержание учебных заведений, состоящих на балансе строительных организаций;

содержание подсобного сельского хозяйства;

другие расходы, производимые за счет собственных средств организации.

2. Затраты, связанные с пополнением оборотных средств

Порядок пополнения указанных средств предусматривается при заключении договоров подряда, включая авансирование работ или получение банковского кредита на приобретение материалов, изделий и конструкций.

3. Затраты, связанные с инфраструктурой строительно-монтажной организации. К ним относятся:

содержание находящихся на балансе строительно-монтажных организаций объектов и учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений, детских лагерей отдыха, жилищного фонда, а также покрытие расходов при долевом участии организаций;

строительство жилых и других объектов непроизводственного назначения;

техническое перевооружение, реконструкция, расширение и строительство новых объектов производственного назначения.

В качестве базы для исчисления сметной прибыли принимается величина средств на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов) в текущих ценах в составе сметных прямых затрат.

Сметная прибыль определяется с использованием:

общеотраслевых нормативов, устанавливаемых для всех исполнителей работ:

нормативов по видам строительных и монтажных работ;

индивидуальной нормы, разрабатываемой (в отдельных случаях) для конкретной подрядной организации.

Решение по выбору варианта исчисления величины сметной прибыли принимается инвестором (заказчиком-застройщиком) и подрядчиком на равноправной основе.

При определении сметной стоимости строительно-монтажных работ общеотраслевой норматив сметной прибыли составляет 65% к величине средств на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов) и используется для выполнения общеэкономических расчетов в инвестиционной сфере.

Общеотраслевой норматив сметной прибыли в составе сметной стоимости ремонтно-строительных работ составляет 50% к величине средств на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов).

Общеотраслевые нормативы сметной прибыли целесообразнее применять для разработки инвесторских смет, технико-экономического обоснования проектов и определения начальной (стартовой) цены предмета конкурса при проведении подрядных торгов.

По согласованию между заказчиком-застройщиком и подрядчиком указанные нормативы сметной прибыли могут применяться на стадии разработки рабочей документации и расчетах за выполненные работы.

При определении сметной стоимости строительно-монтажных работ на стадии разработки рабочей документации и расчетах за выполненные работы применяются нормативы сметной прибыли по видам строительных и монтажных работ.

В связи с выходом новых законодательных и нормативных актов Госстрой России осуществляет периодическую корректировку общеотраслевых нормативов сметной прибыли и нормативов по видам строительных и монтажных работ.

В тех случаях, когда условия производства работ отличаются от принятых в усредненных нормативах и прибыль, рассчитанная на основе общеотраслевых нормативов не покрывает расходы подрядной организации на развитие производства и материальное стимулирование работников по согласованию с заказчиком-застройщиком, рекомендуется разрабатывать и применять индивидуальный норматив сметной прибыли (за исключением строек, финансируемых из федерального бюджета).

При расчете индивидуальных нормативов используются действующие законодательные и нормативные документы, регламентирующие величину нормируемых статей, а также данные государственной статистической отчетности и бухгалтерского учета.

При составлении локальных сметных расчетов (смет) без деления на разделы, начисление сметной прибыли производится в конце расчета (сметы), а при формировании по разделам - в конце каждого раздела и в целом по сметному расчету (смете).

Порядок начисления норматива сметной прибыли в сметной документации зависит от метода определения сметной стоимости строительной продукции и стадийности проектирования.

При определении сметной стоимости строительной продукции в текущем уровне цен, величина сметной прибыли может быть определена по формулам:

на стадии "проект":

$$П = З \times \frac{Н_з}{100},$$

на стадии "рабочая документация":

$$П = \frac{\sum_{i=1}^{n} З \times Н_{спi}}{100},$$

где: П - величина сметной прибыли, тыс.руб.; З - величина средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов, учитываемая в составе прямых затрат локального сметного расчета (сметы), тыс.руб.; $Н_з$ - общеотраслевой норматив сметной прибыли, установленный к фонду оплаты труда рабочих (строителей и механизаторов) в составе прямых затрат; $Н_{спi}$ - норма сметной прибыли по i-му виду строительных и монтажных работ в процентах; n - общее количество видов работ по данному объекту.

При применении базисно-индексного метода, величина сметной прибыли определятся по формулам:

на стадии "проект":

$$П = З_б \times И_{от} \times \frac{Н_з}{100},$$

на стадии "рабочая документация":

$$П = \frac{Н_{ст}}{100} \times \sum_{i=1}^{n} (З_{сi} + З_{мi}) \times И_{от},$$

где $З_б$ - величина средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов, учитываемая в составе прямых затрат локального сметного расчета (сметы), составленного с использованием сметных норм и цен базисного уровня, тыс.руб.; $З_{сi}$ и $З_{мi}$ - суммарные по i-му виду работ сметные величины оплаты труда (основной заработной платы) рабочих-строителей и механизаторов, тыс.руб.; $И_{от}$ - индекс текущего уровня средств на оплату труда в строительстве по отношению к уровню оплаты труда (основной сметной заработной платы рабочих), учтенной сметными нормами и ценами базисного уровня; n - общее количество видов работ по данному объекту.

При определении стоимости строительно-монтажных работ, выполняемых индивидуальными предпринимателями (физическими лицами) по договорам бытового или строительного подряда, величину сметной прибыли рекомендуется определять по индивидуальной норме, согласованной с заказчиком.

Балансовая прибыль рассчитывается на основе бухгалтерских документов в квартальных и годовых балансах как сумма прибыли от сдачи заказчику объектов, работ и услуг, реализацию на сторону основных фондов, нематериальных активов и другого имущества строительной организации, продукции и услуг подсобного и вспомогательного производства, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

$$П_б = П_ф + П_б = П_ф + П_и - П_{пп} + В,$$

где $П_ф$ - прибыль от сдачи; $П_и$ - прибыль от реализации имущества; $П_{пп}$ - прибыль от реализации продукции подсобного производства; В - внереализационные доходы и расходы.

Прибыль от реализации сторонними организациями продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств определяется как разница между стоимостью этой продукции по продажным ценам без НДС и ее себестоимостью.

Рентабельность производства

Для оценки прибыльности строительных фирм, используют не только абсолютный показатель прибыли, но и относительный показатель - рентабельность.

Сметный уровень рентабельности рассчитывается как отношение сметной прибыли ($П_{см}$) к сметной стоимости объекта ($С_{стр}$):

$$Р_{см} = \frac{П_{см}}{С_{стр}} \times 100,$$

Плановый уровень рентабельности определяется по формуле:

$$Р_{пл} = \frac{П_{пл}}{Ц_{о}} \times 100,$$

где $П_{пл}$ - плановая прибыль; $Ц_{о}$ - договорная цена на строительство объекта.

По окончании строительства и завершении расчетов определяется фактическая рентабельность объекта:

$$Р_{ф} = \frac{П_{ф}}{Ц_{ф}} \times 100,$$

где $П_{ф}$ - фактическая прибыль от сдачи объекта с учетом экономии и компенсаций; $Ц_{ф}$ - фактическая стоимость строительства объекта.

Рентабельность - это обобщающий показатель, на который влияют как экстенсивные, так и интенсивные факторы. К экстенсивным факторам относится рост массы прибыли за счет увеличения объемов работ и влияния инфляции на уровни цен. Наиболее важные интенсивные факторы: совершенствование труда и производства, технический прогресс, сокращение сроков строительства, повышение качества строительно-монтажных работ и др.

Налог на прибыль наряду с налогом на добавленную стоимость является основным элементом налоговой системы и служит инструментом

перераспределения национального дохода. Налог является прямым и полностью зависит от конечного финансового результата. Плательщиками налога на прибыль являются:

- юридические и физические лица**,** за которых возложена обязанность уплачивать налоги, включая фирмы с иностранными инвестициями, а также международные объединения и организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность;

- филиалы и другие аналогичные подразделения фирм и организаций, имеющие отдельный баланс и расчетный счет,

Объектом обложения налогом является валовая прибыль. Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли от реализации продукции **(**работ, услуг), основных фондов, иного имущества строительной организации и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Облагаемая налогом прибыль ($П_{об}$) определяется исходя из валовой прибыли по формуле:

$$П_{об} = П_{в} - И - Р - ЦБ - ДП,$$

где $П_{в}$ - валовая прибыль организации; И - налог на имущество организации; Р - рентные платежи (вносятся в бюджет из прибыли), ЦБ - доход по ценным бумагам; ДП - доход от долевого участия в деятельности других фирм и организаций; $Ф_{р}$ - отчисления в резервный фонд организации из чистой прибыли.

В соответствии с правилами налогообложения налог на имущество вычитается из валовой прибыли.

Рентные платежи не учитываются в налогооблагаемой прибыли, поскольку они являются платежами в бюджет.

Доходы по ценным бумагам и от долевого участия в деятельности других фирм вычитаются из валовой прибыли, так как они имеют иные ставки налогообложения.

В настоящее время ставка налога составляет 20%, в том числе в Федеральный бюджет перечисляется 2% и в бюджет субъектов Федерации 18%. Сумма налога определяется плательщиками на основании бухгалтерского учета я отчетности самостоятельно.

В течение квартала все плательщики за исключением фирм с иностранными инвестициями, производят авансовые взносы налога, исходя из предполагаемой суммы прибыли за налогооблагаемый период и ставки налога. Авансовые взносы налога на прибыль плательщиками производятся не позднее 10 и 25 числа каждого месяца равными долями в размере одной шестой квартальной суммы налога на прибыль. При занижении авансовых платежей налога на прибыль на фирму налагаются штрафные санкции.

Тема 2.3. Анализ финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия (ФСП) - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние организации - это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации и поэтому определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Финансовое состояние организации зависит от результатов ее производственной, коммерческой и финансовой деятельности, и оно может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о ее хорошем финансовом состоянии.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задаче — увеличению активов предприятия. Для этого оно должно постоянно

поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Цель анализа финансового состояния организации - своевременно выявлять и устранять причины нежелательных отклонений в финансовом состоянии организации, определять резервы улучшения финансового состояния организации и ее платежеспособности.

Основные задачи анализа.

1. Своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, о движении капитала, о движении денежных средств и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Для оценки ФСП, его устойчивости используется целая система показателей, характеризующих:

а) наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;

б)оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска;

в) оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;

г) оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;

д) платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия;

е) риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;

ж) запас его финансовой устойчивости (зону безубыточного объема продаж).

Анализ ФСП основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать:

с общепринятыми "нормами" для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;

с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения ФСП.

В зависимости от поставленных целей анализ финансового состояния может включать только экспресс-анализ, который дает наглядную и простую его оценку и позволяет увидеть динамику развития организации. Смысл экспресс-анализа заключается в отборе небольшого количества показателей и постоянном отслеживании их динамики. Отбор таких показателей субъективен и производится аналитиком самостоятельно. При необходимости экспресс-анализ может быть дополнен детализированным анализом.

Одним из распространенных приемов анализа отчетности является чтение форм отчетности и изучение абсолютных величин, представленных в этих формах. Чтение отчетности позволяет сделать выводы об основных источниках привлечения средств, направлениях их вложения, основных источниках

полученной прибыли, особенностях организационной структуры, основных источниках денежных средств, дивидендной политики и т.д. Однако такая информация не позволяет оценить динамику основных показателей деятельности организации, её место среди аналогичных организаций страны и мирового рынка. Это достигается посредством использования приема сопоставления анализируемых данных во времени.

Практика финансового анализа выделяет шесть общепринятых методов.

1. Горизонтальный (временной) - сравнение отчетных финансовых показателей с плановыми, либо с показателями предыдущего периода (базисного).

2. Вертикальный (структурный) - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Например, определение удельного веса внеоборотных активов в имуществе компании. Это позволяет оценить, к примеру, фондоемкость этого предприятия.

3. Трендовый - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний. Так, например, анализ динамики продаж продукта «А» за ряд лет указывает на устойчивую тенденцию снижения темпов роста. Это позволяет сделать вывод о заключительной фазе жизненного цикла продукта, от производства которого компании следует постепенно отказаться. С помощью тренда формируются возможные значения показателя в будущем. Следовательно, метод может использоваться в перспективном и прогнозном анализе.

4. Сравнительный (пространственный) - сравнение показателей отчетности:

- с планом;
- со среднеотраслевым уровнем;
- с данными конкурентов;
- со средними общеэкономическими данными;

- с данными отдельных подразделений компании между собой;

- с экономической моделью.

5. Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений данных отчетности, определение взаимосвязей показателей. Абсолютные показатели недостаточно характеризуют исследуемые явления и процессы, т.к. не имеют базы сравнения, поэтому используются относительные показатели. Исчисляются в процентах, коэффициентах или индексах.

6. Факторный - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный (обобщающий) показатель. Факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ, представляющий раздробление результативного показателя на составные части), так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Перечисленные методы анализа способствуют аналитическому прочтению финансовых отчетов, исходной базой которых, прежде всего, являются данные бухгалтерского учета и отчетности.

Помимо перечисленных методов анализа используются статистические, экономико - математические и другие методы.

Финансовый анализ можно подразделить на финансовый анализ и производственный (управленческий) анализ. Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый и управленческий учет.

Для более детального анализа отчетности используется подгруппа приемов, которая включает:

а) составление сравнительных таблиц с выявлением абсолютного и относительного (в процентах) отклонения по основным показателям отчетности;

б) исчисление относительных отклонений показателей в процентах по отношению к балансовому году за несколько лет (за пять или десять);

в) исчисление показателей за ряд лет в процентах к какому-либо итоговому показателю (к итогу баланса, объему производства и продаж).

Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа бухгалтерского баланса. Структура стоимости имущества даёт общее представление о финансовом состоянии организации, она показывает долю каждого элемента в активах и соотношение заёмных и собственных средств, покрывающих их, в пассивах.

Анализ финансового состояния осуществляется по оценке бухгалтерского баланса с помощью одного из следующих способов:

анализ непосредственно по балансу без предварительного изменения состава балансовых статей;

анализ по уплотненному сравнительному аналитическому балансу, который строится путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей;

анализ по балансу, подвергнутому дополнительной корректировке на индекс инфляции с последующим агрегированием статей в необходимых аналитических разрезах.

Анализ непосредственно по балансу — дело довольно трудоемкое и неэффективное, т.к. слишком большое количество расчетных показателей не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии организации. Способ построения аналитического баланса на основе собственно баланса не позволит за множеством показателей увидеть доминирующие тенденции финансового состояния, поэтому наиболее рациональным вариантом является аналитический баланс, формируемый на основе обобщенных элементов. Аналитический баланс позволяет выявить основные тенденции в динамике и структуре показателей. Кроме того, в него вводятся графы, позволяющие

определить абсолютные и относительные величины, характеризующие динамику и структуру укрупненных статей баланса.

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки - для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики - для своевременного получения платежей, налоговые инспекции - для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования ФСП. Его цель - обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы создать условия для нормального функционирования предприятия, получения максимума прибыли и исключения риска банкротства.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель - установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.

По объему исследования выделяют полный и тематический финансовые анализы предприятия.

Полный финансовый анализ предприятия проводят с целью изучения всех аспектов финансовой деятельности предприятия в комплексе.

Тематический финансовый анализ ограничивается изучением отдельных аспектов финансовой деятельности предприятия. Предметом тематического финансового анализа может быть эффективность использования активов предприятия, оптимальность финансирования различных активов из отдельных источников, состояние финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, оптимальность инвестиционного портфеля и финансовой

структуры капитала, а так же ряд других аспектов финансовой деятельности предприятия;

3) По объекту анализа выделяют следующие его виды:

- анализ финансовой деятельности предприятия в целом. В процессе, которого объектом изучения является общая финансовая деятельность предприятия, без выделения отдельных его структурных единиц и подразделений;

- анализ финансовой деятельности отдельных структурных единиц и подразделений. База банного анализа основывается на результатах управленческого учета предприятия;

- анализ отдельных финансовых операций. Предметом такого анализа являются отдельные операции, связанные с долгосрочными или краткосрочными финансовыми вложениями, с финансированием отдельных реальных проектов и другие;

4) по периоду проведения выделяют: предварительный, текущий (оперативный) и последующий (ретроспективный) финансовые анализы. [2, с. 130]

Предварительный финансовый анализ изучает условия финансовой деятельности в целом, либо осуществления отдельных финансовых операций предприятия (например, оценка собственной платежеспособности при необходимости получения крупного банковского кредита).

Текущий (или оперативный) финансовый анализ проводят в процессе реализации отдельных финансовых планов или осуществления отдельных финансовых операций с целью оперативного воздействия на результаты финансовой деятельности. Как правило, такой финансовый анализ, ограничивается кратким периодом времени.

Последующий (или ретроспективный) финансовый анализ проводится предприятием за прошедший отчетный период (месяц, квартал, год). Он позволяет глубже и полнее проанализировать финансовое состояние

предприятия и получить результаты финансовой деятельности предприятия в сравнении с предварительным и текущим анализом, так как базируется на завершенных отчетных материалах статистического и бухгалтерского учета.

Основная задача текущего анализа - объективная оценка результатов коммерческой деятельности, комплексное выявление имеющихся резервов и их мобилизация, достижение полного соответствия материального и морального стимулирования, по результатам труда и качеству работы.

Текущий анализ осуществляют во время подведения итогов хозяйственной деятельности, а его результаты используют для решения проблем управления.

Особенность методики текущего анализа состоит в том, что фактические результаты деятельности предприятия оцениваются в сравнении с планом и данными предшествующего аналитического периода. В этом виде анализа имеется существенный недостаток - он выявляет навсегда потерянные возможности для роста эффективности производства, т.к. относится к прошедшему периоду.

Текущий анализ - захватывает наиболее полный спектр финансовой деятельности предприятия, вбирающий в себя результаты оперативного анализа и служащий базой для проведения перспективного анализа.

Оперативный анализ приближён во времени к моменту совершения хозяйственных операций. Он основывается на данных первичного (бухгалтерского и статистического) учёта. Оперативный анализ представляет собой систему повседневного изучения выполнения плановых заданий, с целью быстрого вмешательства в процесс производства и обеспечения эффективности функционирования предприятия.

Оперативный анализ обычно проводят по следующим группам показателей: отгрузка и реализация продукции; использование рабочей силы; производственного оборудования и материальных ресурсов; себестоимость; прибыль и рентабельность; платёжеспособность. При оперативном анализе

проводится исследование натуральных показателей, а в расчётах допускается относительная неточность, т.к. нет завершённого процесса.

Перспективный анализ - это анализ результатов хозяйственной деятельности, для определения их возможных значений в будущем.

Раскрывая картину будущего, перспективный анализ обеспечивает управляющему сферу задач для дальнейшего стратегического управления.

В практическом методе и исследовании, задачи перспективного анализа конкретизируются по: объектам анализа; показателям деятельности; наилучшее обоснование перспективных планов.

Перспективный анализ - как разведка будущего. Задает научно-аналитическую основу перспективного плана, которая тесно переплетается с прогнозированием, поэтому его еще называют прогнозным.

Достижению и освоению техники анализа финансового состояния способствуют: обширная методическая база западных (Э. Хелферт, З. С. Блага, Л. А. Бернстайн, Ж. Ришар и др.) и российских (В. В. Ковалев, Г. В. Савицкая, А. Д. Шеремет, О. В. Ефимова и др.) ученых и специалистов; широкий диапазон специальных про граммных средств (от простых аналитических программ стоимостью 200 дол. до интегрированных систем управленческого учета стоимостью более 1млн дол.); опыт практических исследований.

. Ряды исследователей в этой области ежегодно пополняются (М. В. Юревич, Н. В. Балихина, А. Ф. Иваненко, А. Синягин, Ю. А. Михайлов, Н. Н. Белоусова и др.). Изданные ранее методики дополняются и переиздаются (А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев, О. В. Ефимова и др.). Это свидетельствует, с одной стороны, о широком спросе на данную литературу. В рыночной экономике «финансовое состояние» это не просто словосочетание, за ним стоит надежность потенциальных партнеров, способность в любой момент времени оплатить свои текущие долги, не стать банкротом в погоне за прибылью и т. д. С другой стороны, ученые-экономисты России ориентированы на потребности субъектов анализа.

В экономической литературе даются рекомендации, как анализировать финансовое состояние предприятия, оценивать изменения показателей, предлагается перечень возможных мероприятий по улучшению структуры баланса и т. д. Однако следствием изобилия обычно становится проблема выбора, какая методика предпочтительнее при оценке финансового состояния в том или ином случае. Чтобы решить этот вопрос мы классифицировали показатели и нормативы, характеризующие финансовое состояние, по основным группам и авторам.

Последовательность проведения анализа финансового состояния организации предполагает прохождение трех этапов.

1) Оценка текущего состояния организации и его изменения по сравнению с предыдущим периодом. Задачей этого этапа является не только анализ динамики показателей, но и определение допустимого уровня снижения коэффициентов. В некоторых случаях осознанно допускается временное снижение показателей. Например, проводя масштабную инвестиционную программу, стремясь в рекордно короткие сроки построить и оснастить производство, организация может осуществлять вложения, превышающие его текущие финансовые возможности.

2) Определение причин, которые привели к изменению финансового положения организации. На этом этапе необходимо установить не только причины появления проблем, но и причины успехов, выявить, какие действия в организации или изменения внешней среды привели к их появлению.

3) Разработка программы действий на будущее. Варианты решений могут быть различными и изменяться из периода к периоду. В периоды спада прибыльности (например, сезонного падения спроса) особенно значимым становится контроль управления оборотным капиталом (объемов закупаемых запасов, своевременности поставок комплектующих, точность планируемых объемов производства и отсутствие затоваривания склада) и определение допустимой величины капитальных вложений. Сокращение оборотных активов

может создать дополнительный резерв для финансирования капитальных вложений - например, за счет снижения запасов (конечно, с соблюдением объема, необходимого для бесперебойного производства) или ускорения получения средств от дебиторов.

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия выглядит следующим образом:

1.Предварительный обзор субъекта хозяйствования (характеристика общей направленности деятельности, выявление "больных" статей отчетности).

2.оценка финансового состояния субъекта хозяйствования

2.1 оценка имущественного положения

- построение аналитического баланса-нетто;

- вертикальный анализ баланса;

- горизонтальный анализ баланса;

- анализ качественных сдвигов в имущественном положении

2.2 оценка финансового положения

- оценка ликвидности;

- оценка финансовой устойчивости.

3.Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.

Более укрупненная классификация Шеремета А.Д. и Сайфулина Р.С. представляет собой деление методики финансового анализа на три взаимосвязанных блока:

1. анализ финансовых результатов деятельности предприятия;

2. анализ финансового состояния;

3. анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Методике анализа финансового состояния предложенной С.Б. Барнгольцем и Б.И. Майданчико в работе предоставляется глубокий анализ финансового состояния организации. Во главе исследования ставится непосредственное изучение баланса организации. Этому предшествует установление степени

достоверности информации, содержащейся в балансе, путем её сопоставления с другими источниками информации.

Алгоритм традиционного финансового анализа включает следующие этапы:

1. Сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида финансового анализа).

2. Обработку информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности).

3. Расчет показателей изменения статей финансовых отчетов.

4. Расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности или промежуточным финансовым агрегатам (финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность).

5. Сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с нормативами (общепризнанными и среднеотраслевыми).

6. Анализ изменений финансовых коэффициентов (выявление тенденций ухудшения или улучшения).

7. Подготовку заключения о финансовом состоянии компании на основе интерпретации обработанных данных.

Тема 2.4. Оценка деловой активности предприятия

Влияние фактора деловой активности на платежеспособность и результаты деятельности

Оценка деловой активности, прежде всего, заключается в исследовании уровней и динамики показателей оборачиваемости, т. к. деловая активность проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств:

- от скорости оборота зависит объем продаж за период;
- с размерами оборота, а, значит, и с оборачиваемостью, связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем выше оборачиваемость, тем меньше приходится таких расходов на каждый оборот;

- ускорение оборота активов на той или иной стадии их превращения влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Скорость оборота операционных ресурсов (производственных запасов, товаров, дебиторской задолженности), т. е. скорость превращения их в первоначальную – денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, поскольку ускорение оборачиваемости этих ресурсов снижает условно-постоянные расходы, то и рентабельность деятельности предприятия также повышается. При ускорении оборачиваемости также повышается и абсолютное значение показателя прибыли, причем независимо от того, повысилась рентабельность (относительный показатель прибыльности) или осталась на прежнем уровне.

Взаимосвязь между оборачиваемостью активов и рентабельностью предприятия в целом прослеживается и в формулах расчета этих показателей. Так, если в числителе формулы значится выручка от реализации (нетто-доходы) – это формула расчета оборачиваемости; если в числителе прибыль – это формула расчета рентабельности. Знаменатели же этих формул одинаковы – и там и там значится средняя величина остатка определенных активов.

Рентабельность активов, рассчитанная на базе прибыли есть показатель, сопоставимый с показателем рентабельности продаж и оборачиваемости:

Рентабельность активов = Рентабельность продаж Х Оборачиваемость активов.

Данная формула показывает, что при снижении рентабельности следует стремиться к ускорению оборачиваемости; и, наоборот, при снижении деловой активности следует стремиться к снижению затрат. Однако все это больше относится к внутренним факторам, оказывающим влияние на длительность пребывания средств в обороте. Помимо названных внутренних факторов, на оборачиваемость влияют три внешних фактора: отраслевая принадлежность предприятия, масштаб его деятельности и прочность связей с контрагентами (поставщиками и покупателями).

Основные критерии оценки деловой активности

Оборачиваемость оценивается путем сопоставления показателей средних остатков оборотных активов и их оборотов за период.

Среднюю стоимость активов (или среднюю сумму обязательств) за отчетный период (год) желательно рассчитывать как среднюю хронологическую по данным за каждый месяц; при отсутствии такой возможности берутся поквартальные данные, и лишь в крайнем случае применяют упрощенный прием: берут к расчету среднюю между балансовыми остатками на начало и конец отчетного периода (года):

Сва = (Он + Ок)/2

где:

Сва – средняя величина активов

Он, Ок – остаток активов на начало и конец периода.

Оборачиваемость активов. Показывает, сколько раз за анализируемый период те или иные оборотные активы возвращаются в первоначальную стадию совершаемого ими кругооборота.

Коа = НД/Сва

где:

Коа – коэффициент оборачиваемости активов

НД – нетто-доходы от продаж

Сва– средняя величина активов.

В данной формуле намеренно не конкретизируются активы, т. к. в знаменатель можно подставить средний остаток по любой статье активов, участвующих в хозяйственном обороте: товары, запасы, готовая продукция и продукция, находящаяся в стадии НЗП.

Рост этого коэффициента означает ускорение оборачиваемости активов (или просто инфляционный рост). Снижение показателя оборачиваемости чаще всего свидетельствует об относительном увеличении анализируемой группы активов или о снижении спроса на продукцию.

В целях определения нормы запасов используют другую формулу расчета оборачиваемости:

Коа = Смст/Сва

где:

Коа – коэффициент оборачиваемости активов

Смст – материальная составляющая себестоимости реализованной продукции

Сва – средняя величина активов.

Рассчитанный таким образом коэффициент оборачиваемости активов означает количество раз их пополнения за период, поэтому при рассмотрении данного показателя в динамике, можно определить норму запасов.

Например, если коэффициент оборачиваемости тех или иных запасов за год, определенный с использованием в числителе показателя себестоимости (но только ее материальной составляющей), а не доходов от продаж, равняется 4, то это означает, что предприятие для обеспечения своей операционной деятельности постоянно держит запасы на три месяца вперед (12/4 = 3) и запасы в течение года пополнялись 4 раза.

При анализе оборачиваемости активов может возникнуть необходимость определить продолжительность одного оборота активов в днях, которая рассчитывается:

Поа = n/Коа

где:

Поа – продолжительность одного оборота активов

n – количество дней анализируемого периода

Коа – коэффициент оборачиваемости активов

Или другим способом:

Поа = (Сва x n)/Нд

где:

Поа – продолжительность одного оборота активов

Сва – средняя величина активов

n – число дней анализируемого периода

Нд – нетто-доходы от продаж.

Оборачиваемость дебиторской задолженности. Показывает число оборотов за период, т. е. сколько раз в течение периода объемы поступлений от реализации могут вместить в себе средний остаток дебиторской задолженности:

Одз = НД/Сдз

где:

Одз – оборачиваемость дебиторской задолженности

НД – нетто-доходы от продаж

Сдз – средняя дебиторская задолженность.

Срок погашения дебиторской задолженности покупателей (заказчиков). Позволяет судить об эффективности кредитного контроля со стороны предприятия, отгружающего товары или продукцию, выполняющего работы или оказывающего услуги. Другое название показателя – срок кредита покупателям.

Скп = Сдз х n/НД

где:

Скп – срок кредита покупателям

Сдз – средняя дебиторская задолженность

n – число дней анализируемого периода

НД – нетто-доходы от продаж.

Таким образом определяется, сколько в среднем дней требуется предприятию от момента отгрузки (передачи) покупателям продукции (товаров, работ, услуг) до поступления денег на счет или в кассу предприятия. Этот показатель является базовым показателем для определения продолжительности операционного цикла.

Оборачиваемость кредиторской задолженности. Показывает, сколько раз в течение периода объемы закупок могут вместить в себе средний остаток кредиторской задолженности:

Окз = Зм/Скз

где:

Окз – оборачиваемость кредиторской задолженности

Зм – материальная составляющая затрат на производство продукции (включая реализованную в течение периода и находящуюся в стадии НЗП)

Скз – средняя кредиторская задолженность за поставки.

Срок погашения текущих обязательств за поставки. Показывает среднее количество дней, необходимых предприятию для расчетов с поставщиками и другими субъектами, которые обслуживают текущую деятельность предприятия в части материальных приобретений:

Спто = Скз х n/Зм

где:

Спто – срок погашения текущих обязательств за поставки

Скз – средняя кредиторская задолженность за поставки

n – количество дней анализируемого периода

Зм – материальная составляющая затрат на производство продукции (включая реализованную в течение периода и находящуюся в стадии НЗП).

Оба показателя оборачиваемости кредиторской задолженности находятся в тесной взаимосвязи с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Так, в случае если показатель продолжительности кредиторской задолженности хотя бы на несколько дней превышает аналогичный показатель дебиторской задолженности, то это означает, что предприятие умеет удерживать предоставленный ему товарный кредит дольше, чем оно позволяет это делать своим должникам.

Отличие расчета оборачиваемости кредиторской задолженности от расчета оборачиваемости дебиторской задолженности в том, что вместо показателя объема продаж здесь следует брать объем закупок. Это объясняется тем, что объемы продаж не могут сопоставляться с обязательствами за закупки – полученный т. о. коэффициент никакой информации о количестве оборотов или

продолжительности срока кредиторской задолженности не дает. Ведь ключевым вопросом в анализе оборачиваемости дебиторской задолженности является вопрос о продолжительности периода от момента передачи товара покупателям до момента получения от них оплаты, а при анализе кредиторской задолженности – вопрос о продолжительности периода от момента получения активов на баланс до момента перечисления оплаты поставщикам. Таким образом, для определения оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности (как в оборотах, так и в днях), объемы долгов покупателей могут сопоставляться только с объемами продаж, а объемы долгов перед поставщиками – только с объемами закупок. Это очень важное правило анализа деловой активности. Ведь отдел сбыта (маркетинга) не контролирует объем закупок, равно как и наоборот – отдел снабжения не может контролировать объем продаж.

Производительность труда. Определяется на базе данных о добавленной стоимости. Добавленная стоимость состоит из: расходов на рабочую силу (зарплата + сборы на социальное страхование), амортизации и прибыли до налогообложения. Показатель производительности труда отражает долю созданной предприятием стоимости, которая приходится на каждого работника как участника ее создания:

Пт = ДС/Ссч

где:

Пт – производительность труда

ДС – добавленная стоимость, созданная или реализованная за период

Ссч – среднесписочная численность работающих.

Производительность труда можно рассчитать как в целом по предприятию, так и по каждому производственному подразделению, если есть возможность определить долю общей прибыли, приходящуюся на конкретное подразделение.

При анализе производительности труда нет смысла включать в базу расчета приобретенную стоимость, т. к. она создана работниками других предприятий –

поставщиков/подрядчиков. Иными словами, всякая стоимость, если речь идет о производительности, имеет отношение только к тем, кто ее создал.

Коэффициент продуктивности. Отражает долю созданной стоимости, приходящуюся на каждый рубль расходов на рабочую силу:

Кпр = ДС/Ррс

где:

Кпр – коэффициент продуктивности

ДС – добавленная стоимость

Ррс – расходы на рабочую силу.

Этот показатель имеет большое значение при определении размера фонда заработной платы, которую предприятие может выплачивать своим наемным работникам.

Обратный коэффициент показывает долю расходов на оплату труда и социальное страхование работников в созданной предприятием стоимости.

Коэффициент устойчивости экономического роста. Отражает возможности предприятия по расширению своей деятельности за счет реинвестирования заработанных средств. Показывает, какими в среднем темпами может развиваться экономический потенциал предприятия, не меняя сложившееся на данный момент соотношение между различными источниками финансирования, рентабельностью, дивидендной политикой и т. д.

Куэр = (Пч – Д)/Ск

где:

Куэр – коэффициент устойчивости экономического роста

Пч – чистая прибыль

Д – дивиденды

Ск – собственный капитал (средняя величина).

Продолжительность операционного цикла. Показывает среднее число дней, начиная от момента вложения денежных средств в операционную деятельность до момента возврата их в виде выручки на расчетный счет.

Поц = Поз + Под

где:

Поц – продолжительность одного операционного цикла

Поз – продолжительность оборота запасов

Под – продолжительность оборота дебиторской задолженности.

При этом продолжительность оборота запасов определяется аналогично тому, как определяется продолжительность оборота (срок погашения) дебиторской задолженности (см. п.3):

Поз = Свз х n/НД

где:

Поз – продолжительность оборота запасов

Свз – средняя величина запасов

n – число дней анализируемого периода

НД – нетто-доходы от продаж.

Продолжительность оборота запасов можно определить иначе:

Поз = n/Коз

где:

Поз – продолжительность одного оборота запасов

n – число дней анализируемого периода

Коз – коэффициент оборачиваемости запасов.[3]

Есть еще один способ определения продолжительности оборота запасов:

Поз = Свз/НДд

где:

Поз – продолжительность одного оборота запасов

Свз – средняя величина запасов

НДд – нетто-доход за день (однодневный оборот реализации).

При этом однодневный оборот реализации (НДд) определяется как частное от деления нетто-доходов на количество дней анализируемого периода.

Тема 2.5. Методика экспресс-анализа, рейтинговой оценки организации и прогнозирования вероятности банкротства

Прогнозирование вероятности банкротства строительных организаций как основа планирования и оценки результатов изменений

Практика не ограничивается представленными ранее вариантами, т. е. системой показателей из групп финансовых показателей и системой критериев оценки платежеспособности предприятия. Надежность полученных результатов может быть существенно повышена, если анализ финансового состояния дополнить прогнозированием вероятности банкротства.

Оценка вероятности наступления финансовых трудностей

Основу рыночной экономики составляет конкуренция, поддерживаемая государством и являющаяся, по существу, способом организации производства, при котором достигается наиболее оптимальное использование национальных ресурсов. Предприятия, не способные адекватно реагировать на воздействие внешней среды, вынуждены уходить с рыночного пространства. Такой уход предприятия классифицируется как банкротство и является неизбежным следствием рыночной экономики и результата действия механизма перераспределения капиталов. Все вышеуказанное подтверждает необходимость выделения в особый раздел АХДП оценку конкурентоспособности предприятия, возможности утраты им платежеспособности и вероятности наступления банкротства.

Банкротство – признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Банкротство – сложный процесс, который можно охарактеризовать с различных сторон: юридической, управленческой, организационной,

финансовой, учетно-аналитической и др. Собственно процедура банкротства представляет собой лишь завершающую стадию неудачного функционирования компании, которой обычно предшествуют стадии нормальной ритмичной работы и финансовых затруднений. Банкротство (не фиктивное!) редко бывает неожиданным, по крайней мере, для опытных финансистов и менеджеров, которые по возможности стараются регулярно отслеживать складывающиеся тенденции в развитии собственных компаний и наиболее важных контрагентов и конкурентов.

Рассмотрим основные и наиболее распространенные подходы к прогнозированию финансового состояния возможного банкротства предприятия, приемов и методов прогнозирования финансовых показателей, в том числе с позиции оценки возможного банкротства.

1. ***Прогнозирование вероятности банкротства на основе Z-счета Э.Альтмана***

Модель Альтмана – алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства предприятия, основанный на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое его состояние. На основе обследования предприятий-банкротов Э. Альтман определил коэффициенты значимости отдельных факторов в интегральной оценке вероятности банкротства. Модель Альтмана имеет следующий вид:

Z=1,2xZ1+1,4xZ2+3,3xZ3+0,6xZ4+Z5 ,

Z – интегральный показатель уровня угрозы банкротства ("Z-счет Альтмана").

Z1 – доля оборотного капитала в активах компании, рассчитывается по формуле:

$$Z1 = \frac{текущие\ активы - текущие\ обязательства}{Валюта\ баланса} = \frac{ст.1200 - ст.1500}{ст.1600},$$

Z2 – уровень рентабельности активов, рассчитывается по формуле:

$$Z2 = \frac{нераспределенная\ прибыль}{Валюта\ баланса} = \frac{ст.1370}{ст.1600},$$

Z3 – уровень доходности активов, рассчитывается по формуле:

$$Z1 = \frac{прибыль\ до\ налогообложения}{Валюта\ баланса} = \frac{ст.2300}{ст.1600},$$

Z4 – коэффициент соотношения собственного и заемного капитала, рассчитывается по формуле:

$$Z4 = \frac{собственный\ капитал}{Заемный\ капитал} = \frac{ст.1300}{ст.1600}$$

Z5 – оборачиваемость активов, рассчитывается по формуле:

$$Z6 = \frac{выручка}{Валюта\ баланса} = \frac{ст.2110}{ст.1600},$$

Уровень угрозы банкротства предприятия в модели Альтмана оценивается по следующей шкале:

если Z < 1,81 – вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;

если 1,8 < Z < 2,7 – средняя вероятность краха компании от 35 до 50%;

если 2,7 < Z < 2,9 – вероятность банкротства не велика от 15 до 20%;

если Z > 2,9 – ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособ - ности в течение ближайших двух лет крайне мал.

По мнению Э. Альтмана, при помощи данной модели прогноз банкротства на горизонте в один год можно установить с точностью до 95 %. Прогноз на горизонте двух лет составляет 83 %.

Диагностика банкротства на основе оценки финансового состояния организации по показателям У.Бивера

Финансовый аналитик Уильям Бивер предложил свою систему показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью

определения вероятности банкротства – пятифакторную модель, содержащую следующие индикаторы:

Кб – коэффициент Бивера, рассчитывается по формуле:

$$Кб = \frac{прибыль + амортизация}{\text{сумма обязателств}} = \frac{ст.2400}{\text{ст.}1300 + \text{ст.}1400},$$

Фр – финансовый рычаг, рассчитывается по формуле:

$$Фр = \frac{прибыль\ до\ налогообложения}{\text{В}валюта\ баланса} = \frac{ст.2300}{\text{ст.}1600},$$

Ра – рентабельность активов, рассчитывается по формуле:

$$Ра = \frac{прибыль}{\text{сумма обязателств}} = \frac{ст.2400}{\text{ст.}1300 + \text{ст.}1400},$$

Кп – коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами, рассчитывается по формуле:

$$\text{Кп} = \frac{СОС}{\text{сумма активов}} = \frac{ст.1100}{\text{ст.}1600},$$

Кл – коэффициент текущей ликвидности, рассчитывается по формуле:

$$Кл = \frac{оборотные\ активы}{\text{текущие обязательства}} = \frac{ст.1200}{\text{ст.}1500},$$

Весовые коэффициенты для индикаторов в модели У. Бивера не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний фирмы, рассчитанными Бивером для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года, и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет

Сводная таблица показателей вероятности банкротства

Значение вероятности банкротства

Коэффициент Бивера от – 0,15 до 0 от 0 до 0,17 более 0,17

Финансовый левереж,%	от 80 до 50	от 50 до 37	менее 37
Рентабельность активов,%	от – 22 до 0	от 0 до 4	более 4
Коэффициент покрытия СОС	менее 0,06	от 0,06 до 0,3	более 0,3
Коэффициент текущей ликвидности	менее 1	от 1до 2	более 2

Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Г.Спрингейта

Данный метод позволяет использовать мультипликативный анализ для выбора из 19 самых известных финансовых показателей, которые наибольшим образом различаются для успешно действующих компаний.

Оценка вероятности банкротства по модели Спрингейта производится по формуле:

$Z = 1{,}03A + 3{,}07B + 0{,}66C + 0{,}4D$ (4.32)

A = отношение собственных оборотных средств к сумме активов

B = отношение прибыли от продаж к сумме активов)

C = отношение прибыли от продаж к текущим обязательствам

D = отношение выручки с сумме текущих активов

Критическое значение Z для данной модели равно 0,862.

Дискриминантная факторная модель Таффлера

Данная модель рекомендуется для анализа как модель, учитывающая современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финансовых показателей, формула расчета имеет вид:

$Z = 0{,}53X1 + 0{,}13X2 + 0{,}18X3 + 0{,}16X4$

X_1 = отношение прибыли от реализации к краткосрочным обязательствам

X_2 = отношение оборотных активов к сумме обязательств

X_3 = отношение краткосрочных обязательства к сумме активов

X_4 = отношение выручки к сумме активов

Если величина Z больше, чем 0,3, то это говорит, что у фирмы хорошие долгосрочные перспективы.

Если $Z < 0,2$, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства.

Метод рейтинговой оценки финансового состояния организации

Рейтинг – это метод сравнительной оценки деятельности нескольких предприятий. Он представляет собой официальное заключение о кредитоспособности компании или иной организации, выдаваемое специализированным агентством по кредитному рейтингу (аудиторской фирмой). В его основе лежит обобщенная характеристика по определенным критериям, позволяющая группировать предприятия в определенной последовательности по степени убывания (возрастания) данных критериев.

Главная цель официальных рейтингов – предоставление информации инвесторам, которые на ее основании строят свою инвестиционную политику, ограничивают свои инвестиции в компании с рейтингом ниже определенного уровня и предпочитают иметь дело с теми, чей рейтинг выше. По своему содержанию рейтинг – это косвенная характеристика вероятности того, что инвестору своевременно и полностью будут уплачены проценты и возвращена сумма вложенных средств, т. е. характеристики риска. Эмитенты ценных бумаг обращаются в агентства по рейтингам, чтобы установить свой рейтинг, надеясь на более выгодные условия размещения ценных бумаг на первичном рынке или на более выгодные условия кредита.

Рейтинговая оценка организации проводится в целях оперативного определения степени финансовой устойчивости и оценки ее как потенциального партнера в деловых отношениях. Рейтинг предприятия означает отнесение предприятия к какому-либо разряду, классу или категории. Рейтинг не остается постоянным. Он может повышаться или понижаться. Рейтинг предприятия устанавливается иначе, чем, например, рейтинг банков, так как оценка деятельности предприятия имеет свою специфику, подчиняется своим критериям.

В основе установления рейтинга предприятия лежит набор финансовых коэффициентов, таких как рентабельность, ликвидность, платежеспособность или деятельность предприятия в целом (объем операций, надежность, имидж). В качестве оценочного критерия может также выступать уровень экономической состоятельности предприятия. Коэффициенты, включаемые в набор, получают оценку в баллах, высота которых зависит от значения данного коэффициента в качестве критерия оценки и от степени соответствия нормативному, количественно выраженному уровню.

Несмотря на то что существуют различные методики для определения рейтинга предприятия, коэффициенты, используемые при проведении рейтинговой оценки, должны:

1) быть максимально информативными, непротиворечивыми и давать целостную картину устойчивости финансового состояния организации;

2) иметь одинаковую направленность;

3) для всех показателей иметь числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений;

4) рассчитываться только по данным публичной бухгалтерской отчетности организации;

5) давать возможность проводить рейтинговую оценку организации как в пространстве (т. е. в сравнении с другими организациями), так и во времени (т. е. за ряд лет).

Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие показателифинансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия. При ее построении используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели. Вместе с тем применение рейтинговых оценок имеет ряд недостатков:

- Существует проблема достоверного отражения финансового состояния предприятия в балансе. Недостатки российского финансового законодательства, несовершенство ведения бухгалтерского учета, а также сформировавшиеся правила поведения предприятий на рынке не позволяют в полной мере доверять их финансовой отчетности. Несколько сгладить эту проблему позволяет использование аудита. Но, несмотря на обязательность аудита для всех открытых акционерных обществ, он проводится только в некоторых из них. Экспертные оценки, используемые в той или иной степени в каждой из существующих методик рейтинга, чаще всего проводятся по данным отчетности, достоверность и законность которой не удостоверены аудитором.
- Как правило, рейтинг рассчитывается по данным бухгалтерской отчетности на конец года (полугодия). Показатели баланса имеют одномоментный характер, т. е. исчислены на начало и конец отчетного периода. В печати рейтинг может появиться через два-три месяца после составления анализируемых балансов. Такое отставание по времени является существенным недостатком рейтингов, так как к моменту публикации рейтингов финансовое состояние предприятия уже изменяется и представленная информация устаревает.
- Не выработан усредненный критерий влияния экспертной оценки на положение того или иного предприятия в рейтинге.

Существует несколько методик рейтинговой оценки предприятий, основанных на методах финансового анализа предприятия в условиях рыночных отношений. Составными этапами этих методик являются:

- сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период времени;

- обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия, их классификация, расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- классификация (ранжирование) предприятий по рейтингу

Данный метод рейтинговой оценки финансового состояния организации предложенный для экспресс-анализа российских предприятий (Сайфулиным Р.С. и Кадыковым Г.Г.) сводится к определению рейтингового числа R, формула расчета имеет вид:

R = 2x1+0,1x2+0,08x3+0,45x4+x5

x1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами, нормативное значение x1 > 0,1:

x1 = отношение собственных оборотных средств к текущим активам

x2 = коэффициент текущей ликвидности, нормативное значение x2 > 2

x2 = отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам

x3– интенсивность оборота авансируемого капитала, характеризующая объем реализованной продукции, приходящийся на 1руб. средств, вложенных в деятельность предприятия, нормативное значение x3 > 2,5, рассчитывающийся

x3= отношение выручки к валюте баланса

x4 – коэффициент менеджмента, рассчитывается по формуле:

x4= отношение прибыли от продаж к выручке

x5 – рентабельность собственного капитала, нормативное значение x5 > 0,2

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов минимальным нормативным уровням индекс R равен 1. Финансовое состояние предприятия с рейтинговым числом менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Модель ученых Иркутской государственной экономической академии

Учеными ИГЭА предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), которая имеет следующий вид:

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R определяется следующим образом

Сводная таблица показателей вероятности банкротства

Значение R Вероятность банкротства, %

Меньше 0 Максимальная (90-100)

0-0,18 Высокая (60-80)

0,18-0,32 Средняя (35-50)

0,32-0,42 Низкая (15-20)

R = 8,38 К1 + К2 + 0,054 К3 + 0,63К4

К1 = отношение оборотного капитала к активам

К2 = отношение чистой прибыли к собственному капиталу

К3 = отношение выручки к активам

К4 = отношение чистой прибыли к сумме затрат

Шестифакторная математическая модель О.П. Зайцевой

В математической модели О.П. Зайцевой предлагается использовать следующие частные коэффициенты:

Куп – коэффициент убыточности предприятия, рассчитывается как отношение чистой прибыли к собственному капиталу

Кз = отношение кредиторской к дебиторской задолженности

Кс – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности

Кур – убыточность реализации продукции, рассчитывается как отношение прибыли к выручке

Кфл = отношение заемного капитала к собственному

Кзаг – коэффициент загрузки активов, величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов

Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается по формуле со следующими весовыми значениями:

Ккомпл = 0,25Куп + 0,1Кз + 0,2 Кс + 0,25Кур + 0,1Кфр + 0,1Кзаг

Фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей: Куп = 0; Кз = 1; Кс = 7; Кур = 0; Кфр = 0,7; Кзаг равно значение Кзаг в предыдущем периоде. Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше – то вероятность банкротства мала.

В числителе ставится 0, если предприятие работало без убытков.

Таким образом, на этапе планирования организационно-экономических изменений необходимо провести оценку финансового состояния предприятия и диагностику банкротства. Изменения могут быть как методом предотвращения развития кризисной финансовой ситуации предприятия, так и причиной ее возникновения. Поэтому оценка финансового состояния должна производиться как до, так и после реализации изменений. В общем виде, методику можно представить в виде блок-схемы (рис 15.)

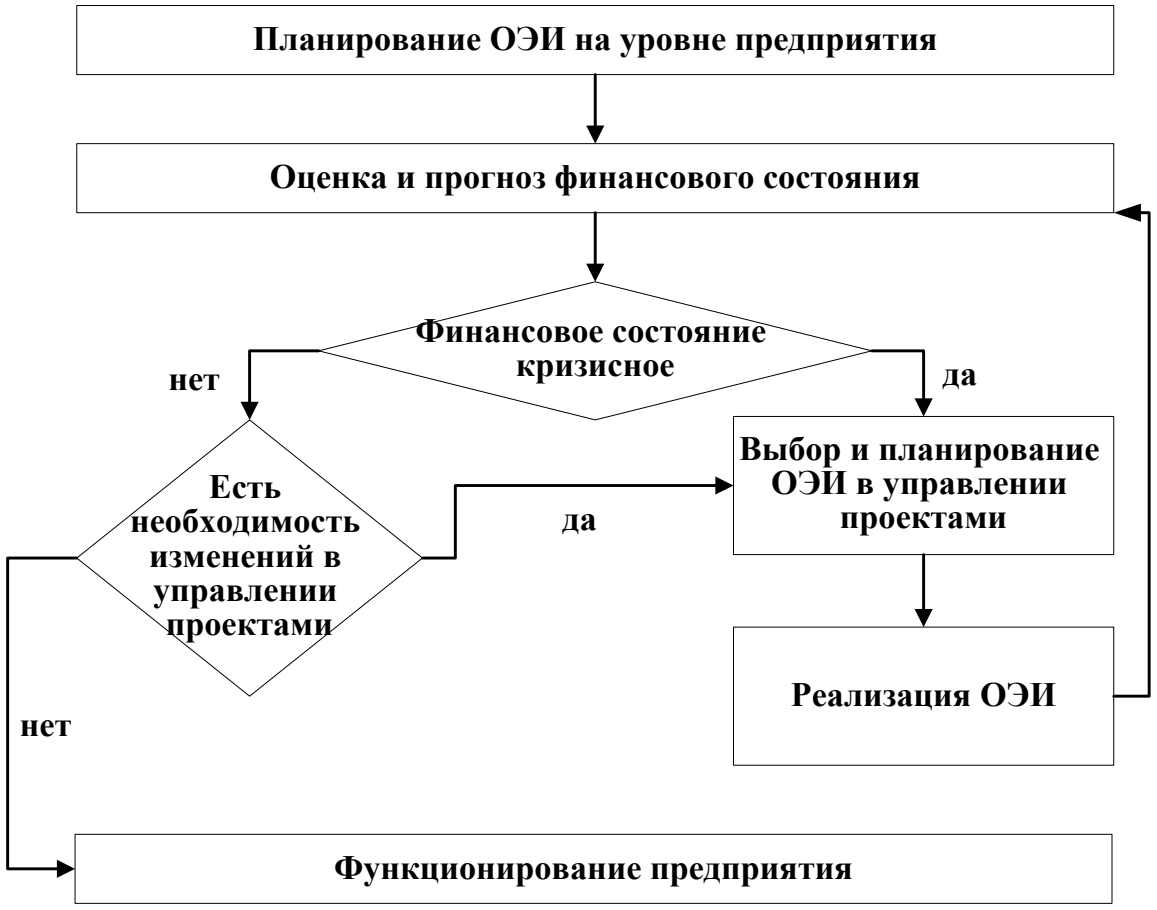

Рисунок 15. Блок-схема алгоритма планирования и реализации организационно-экономических изменений ИСК на микроуровне

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Для определения сущности финансового анализа как вида деятельности, с одной стороны, и как науки, с другой, необходимо дать определение основных составляющих его элементов. Такими элементами являются: финансы предприятия, структура средств предприятия, структура имущества предприятия, финансовое состояние предприятия, цели финансового анализа, субъекты финансового анализа, место финансового анализа как науки, взаимодействие финансового анализа с другими видами деятельности.

В условиях рынка финансы предприятий приобретают особенно важное значение. Выдвижение на первый план финансовой стороны деятельности предприятий является в последнее время одной из наиболее характерных черт экономической жизни развитых капиталистических стран. Возрастающую роль

финансов предприятий следует рассматривать как тенденцию, действующую во всем мире.

Термин “финансы” происходит от латинского “financia” - денежный платеж. Финансы предприятия - это экономическая категория, особенность которой заключается в сфере ее действия и присущих ей функции.

Современная финансовая система государства состоит из централизованных и децентрализованных финансов.

«Финансы - это совокупность денежных отношений, возникающих в процессе создания фондов денежных средств у субъектов хозяйствования и государства и использования их на цели воспроизводства, стимулирования и удовлетворения социальных нужд общества. В общей совокупности финансовых отношений выделяют три крупные взаимосвязанные сферы: финансы хозяйствующих субъектов (предприятия, организации, учреждения), страхование, государственные финансы».

Финансовые отношения возникают в тех случаях, когда тем или иным способом (законодательным, договорным и т.д.) необходимо осуществить наличные и безналичные денежные платежи, а также когда платежи происходят фактически. Финансы предприятий являются системой отношений, которые связаны с их денежными платежами и возникают в процессе индивидуальных кругооборотов средств предприятий и источников этих средств. Другими словами, финансовые процессы предприятий заключаются в формировании их денежных доходов и расходов. Финансы предприятий обслуживают непрерывный кругооборот средств предприятия и источников их формирования, заключающийся в снабжении, производстве, сбыте, получении и распределении финансовых результатов (выручки, прибыли), привлечении и возврате заемных средств. В процессе кругооборота происходит непрерывное изменение структуры средств предприятия и их источников, определяемой как соотношение между элементами имущества и элементами формирующего его капитала. Структура средств предприятия складывается как пропорция между

стоимостными величинами основных средств и других внеоборотных активов, запасов и затрат, денежных средств, расчетов и других оборотных активов. Структура источников имущества предприятия - это пропорция между стоимостными величинами источников собственных средств, долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных кредитов и займов, расчетов с кредиторами и других краткосрочных пассивов. Каждый из перечисленных агрегатов соответственно имеет свою структуру, определяемую более мелкими элементами.

Соотношение структуры средств предприятия и структуры источников их формирования в каждый фиксированный момент времени задает финансовое состояние предприятия, определение степени устойчивости которого является одной из наиболее важных задач финансового анализа. Финансовое состояние - это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Так как цель анализа состоит не только в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение.

Анализ финансового состояния предприятия показывает, по каким конкретным направлением надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразным является выделение процедур экспресс-анализа и углубленного анализа финансового состояния. Финансовый анализ дает возможность оценить:

- имущественное состояние предприятия;

- степень предпринимательского риска;

- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;

- потребность в дополнительных источниках финансирования;

- способность к наращиванию капитала;

- рациональность привлечения заемных средств;

- обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния должна составить бухгалтерская отчетность, которая является единой для организации всех отраслей и форм собственности.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

Все это лишний раз свидетельствует о том, что финансовый анализ в современных условиях становится элементом управления, инструментом оценки надежности потенциального партнера.

Необходимость сочетания формализованных и неформализованных процедур в процессе принятия управленческих решений накладывает отпечаток, как на порядок подготовки документов, так и на последовательность процедур анализа финансового состояния. Именно такое понимание логики финансового анализа является наиболее соответствующим логике функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

1.2 Последовательность проведения экспресс-анализа бухгалтерской отчетности

Экспресс-анализ представляет собой способ диагностики экономического состояния объектов хозяйствования на основе финансовой отчетности и расчетов показателей по алгоритмам их взаимосвязей с использованием компьютерных информационных технологий.

Цель экспресс-анализа – оперативная обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта по основным аналитическим показателям и методикам их расчета.

Последовательность экспресс-анализа такова:

просмотр отчета по формальным признакам;

ознакомление с заключением аудитора;

выявление “больных” статей в отчетности и их оценка в динамике;

ознакомление с ключевыми индикаторами;

чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчета);

общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса;

формулирование выводов по результатам анализа.

Просмотр отчета по формальным признакам. Смысловая нагрузка этой, на первый взгляд совершенно формальной, неаналитической процедуры, в ходе которой оцениваются объем и качество отчета, удобство его структурирования, наличие минимального набора требуемых отчетных форм, наличие и полнота аналитических расшифровок, доступность и трактуемость приводимых аналитических индикаторов и т.п., состоит в следующем.

Культура составления отчета является немаловажным фактором успешного ведения бизнеса как с позиции самой компании, подготовившей отчет, так и с позиции ее внешних контрагентов.

Во-первых, хорошо структурированный отчет позволяет руководству предприятия и его владельцам по-новому взглянуть на состояние дел на предприятии, достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности, определиться с перспективами ее развития.

Во-вторых, для контрагентов предприятия бухгалтерский отчет все в большей степени становится основным информационным документом, подтверждающим возможность и экономическую целесообразность взаимодействия с данным предприятием.

В-третьих, отчет является своеобразным способом рекламы деятельности. Нередко первым шагом фирмы-контрагента при установлении производственных контактов является запрос о возможности ознакомления с

годовым бухгалтерским отчетом потенциального партнера, поэтому от того, насколько грамотно и привлекательно составлен отчет, может в значительной степени зависеть результат предстоящих переговоров о сотрудничестве.

Правило: прежде чем подписывать контракт, ознакомься с последним годовым отчетом потенциального контрагента – является непреложной истиной для любого искушенного бизнесмена.

Иными словами, годовой отчет является своеобразной визитной карточкой предприятия – по ней составляют первое, иногда решающее, представление о предприятии. Причины неудовлетворительно или небрежно составленного (по формальным и содержательным признакам) отчета, конечно, могут быть сформулированы, однако в любом случае они мало извинительны.

Логика рассуждений стороннего аналитика (поставщика, кредитора и др.) совершенно очевидна: если потенциальный контрагент, отчет которого просматривается в данный момент, даже не может представить в нормальном виде свою “визитную карточку” (нет времени, не считает главным, жаль денег на оформление, обычная небрежность и т.п.), то вряд ли можно быть уверенным в деловой состоятельности такого партнера. В бизнесе нет мелочей, тем более если речь идет о годовом отчете как формальном подтверждении финансовой состоятельности предприятия.

Ознакомление с заключением аудитора. Существует несколько типов аудиторских заключений, регламентированных отечественными правилами (стандартами) аудиторской деятельности: безусловно положительное, условно положительное, отрицательное, с отказом от выражения мнения о достоверности бухгалтерской отчетности.

Именно первые два вида заключений приводятся в годовых отчетах, они и имеют в силу своей доступности определенную познавательную ценность.

Безусловно положительное аудиторское заключение представляет собой подготовленный в достаточно унифицированном и кратком изложении документ, содержащий положительную оценку аудитора (аудиторской фирмы) о

достоверности представленных в отчетности (отчете) сведений об имущественном и финансовом состоянии компании, а также соответствии принципов формирования и составления отчетности действующим нормативным документам.

При наличии такого заключения внешний аналитик вполне может положиться на мнение аудитора и не делать дополнительных аналитических процедур с целью определения финансовой состоятельности компании, отчет которой подвергается им анализу.

Условно положительное (нестандартное) аудиторское заключение обычно более объемно и, как правило, содержит некоторую дополнительную информацию, которая может быть полезной пользователям отчетности или рассматривается аудитором как целесообразная к опубликованию исходя из принятой технологии аудиторской проверки.

Нестандартное аудиторское заключение может содержать либо безоговорочную положительную оценку представленной отчетности и финансового положения, подтверждаемого ею, либо положительную оценку, но с оговорками.

Причинами нестандартного аудиторского заключения могут быть: использование мнения другой аудиторской фирмы (например, в случае аудирования отчетности разных самостоятельных подразделений одной корпорации разными аудиторскими компаниями); изменение аудируемой фирмой учетной политики; некоторые неопределенности финансового или организационного характера (например, участие аудируемой компании в незавершенном судебном процессе с непредсказуемым исходом, недостаточная эффективность системы внутреннего контроля) и др.

В случае нестандартного аудиторского заключения целесообразность заключения контракта с данным потенциальным контрагентом должна определяться финансовым менеджером или другим лицом, участвующим в

переговорах, после более тщательного анализа представленного отчета и другой информации формального и неформального характера.

Аудиторское заключение облегчает принятие решения о целесообразности бизнес-контактов с данным предприятием, но оно ни в коем случае не должно рассматриваться как безусловная гарантия его надежности и состоятельности. Аудиторы выражают свое профессиональное мнение о достоверности отчетных данных, но не являются гарантами результатов и последствий деятельности своего клиента.

Аудиторские услуги стоят весьма недешево, причем чем авторитетнее аудиторская компания, тем больше плата за аудит. Поэтому даже по имени аудитора можно составить определенное представление о финансовых возможностях данного предприятия. Не секрет, что в условиях становления рыночных отношений возможны отдельные проявления профанации и аудиторской профессии, поэтому в случае возникновения каких-то сомнений в отношении солидности аудитора необходимо обратиться за справкой в региональную аудиторскую палату.

Выявление “больных” статей в отчетности и их оценка в динамике. При чтении отчетности необходимо обращать внимание прежде всего на так называемые “больные” статьи. Смысл этой проверки состоит в следующем.

Данные о недостатках в работе коммерческой организации могут непосредственно присутствовать в бухгалтерской отчетности в явном или завуалированном виде. Первый случай имеет место, когда в отчетности есть “больные” статьи, которые условно можно подразделить на две группы:

свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе коммерческой организации в отчетном периоде и сложившемся в результате этого плохом финансовом положении;

свидетельствующие об определенных недостатках в работе коммерческой организации.

К первой группе относятся:

“Непокрытые убытки прошлых лет” (форма № 1);

“Непокрытый убыток отчетного года” (форма № 1);

“Кредиты и займы, не погашенные в срок” (форма № 5);

“Кредиторская задолженность просроченная” (форма № 5);

“Векселя выданные просроченные” (форма № 5).

Эти статьи свидетельствуют о крайне неудовлетворительной работе коммерческой организации в отчетном периоде и сложившемся в результате этого плохом финансовом положении.

Причины образования отрицательной разницы между доходами и расходами по укрупненной номенклатуре статей можно проследить в форме № 2 (результат от реализации, результат от прочей реализации, результат от внереализационных операций).

Более детально причины убыточной работы анализируются в ходе внутреннего анализа по данным бухгалтерского учета.

Наличие сумм по статьям “Кредиты и займы, не погашенные в срок”, означающих, что к моменту составления баланса коммерческая организация не смогла рассчитаться по предоставленным ей кредитам, следует при наличии информационных возможностей оценивать в динамике.

Если суммы по этим статьям присутствуют в балансах нескольких смежных периодов, это говорит о хронически неудовлетворительной работе коммерческой организации.

Если в предшествовавших балансах суммы по данным статьям отсутствовали, то речь, с очевидностью, должна идти об ухудшении финансового положения именно в отчетном периоде.

Ко второй группе относятся статьи, непосредственно представленные в балансе, либо элементы статей, которые могут быть выделены при помощи аналитических расшифровок в ходе внутреннего анализа.

Об определенных недостатках в работе коммерческой организации можно судить также по некоторым неблагоприятным соотношениям между отдельными статьями.

Смысл показателей второй группы заключается в следующем. Любое предприятие имеет определенный запас прочности. Так, дебиторы могут задерживать оплату, но предприятие будет продолжать работу; может нарастать величина неликвидов, но оборотных средств еще достаточно для обеспечения приемлемой ритмичности технологического процесса и т.п.

Тем не менее может наступить ситуация, когда количественные изменения перейдут в качественные. Именно из этой области и показатели второй группы – они говорят о том, что предприятие не вполне рационально использует свои средства; пока еще запас прочности позволяет предприятию выдерживать сложившееся положение, но такая ситуация не может продолжаться до бесконечности, особенно если имеет место неблагоприятная динамика.

Если анализ проводится только по данным годового отчета, то к статьям второй группы относятся в основном данные, приводимые во втором разделе формы № 5: “Дебиторская задолженность просроченная”, “Векселя полученные просроченные” и “Дебиторская задолженность, списанная на финансовые результаты”.

Значимость сумм по этим статьям в отношении устойчивости финансового состояния, безусловно, зависит от их удельного веса в валюте баланса. Что касается их смысловой нагрузки, то она очевидна: коммерческая организация имеет проблемы со своими покупателями и клиентами.

До определенного момента эти проблемы не являются критическими, однако ситуация может резко измениться при совпадении во времени ряда факторов. Иными словами, статьи этой группы могут быть в балансах не только убыточных, но и вполне рентабельных коммерческих организаций.

Данные статьи характеризуют величину иммобилизованных оборотных средств, поэтому независимо от общей оценки финансового состояния необходим по возможности подробный анализ динамики этих статей.

Неслучайно в крупных западных компаниях, отчетливо понимая потенциальную опасность просроченной дебиторской задолженности, создают специальные кредитные отделы, разрабатывающие и анализирующие политику компании в отношении своих клиентов, в частности, на предмет предоставления тех или иных скидок и принятия действенных, а главное, своевременных мер в отношении неплательщиков.

Рекомендованные ПБУ 4/99 и приказом Минфина РФ № 4н форматы отчетности содержат и другие достаточно информативные данные о финансовом состоянии – такие, которые ранее было не принято отражать в отчетности и тем более делать их доступными для внешних аналитиков. В частности, это перечень кредиторов и дебиторов с наибольшей задолженностью, обеспечения выданные, расшифровки отдельных прибылей и убытков (штрафы, пени, неустойки).

Недостатки в работе в скрытом, завуалированном виде отражаются в ряде балансовых статей, что может быть выявлено в рамках внутреннего анализа с привлечением данных текущего учета. Это вызвано не фальсификацией данных, а существующей методикой составления баланса, согласно которой многие балансовые статьи комплексные. Выявление подобных завуалированных недостатков не может быть целью экспресс-анализа – нужен детальный анализ с привлечением дополнительных, причем не всегда доступных внешнему аналитику, данных бухгалтерского учета.

Ознакомление с ключевыми индикаторами. Любое предприятие стремится показать себя с наиболее выгодной стороны. Делается это путем составления сводной таблицы с основными показателями в динамике (объем реализации, прибыль, прибыль на акцию, уровень дивидендов и др.). Таблица нередко сопровождается графиками и аналитическими выкладками, а также сводом алгоритмов расчета.

Некоторые показатели не принято приводить в этом разделе, однако их несложно и целесообразно рассчитать самостоятельно, поскольку они имеют безусловную аналитическую значимость. В частности, сюда относится показатель, характеризующий долю себестоимости в выручке.

Очевидно, что по динамике этого и подобных показателей можно сделать определенные выводы о финансовом положении предприятия.

Чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчета). Данный раздел (или разделы) представляет несомненную ценность для любого аналитика. Его структура и содержание не предписываются нормативными документами, поэтому в значительной степени определяются традициями в составлении годового отчета, сложившимися на данном предприятии.

При чтении аналитики следует иметь в виду, что она, безусловно, является односторонней; ее цель – демонстрация наиболее привлекательных тенденций и результатов.

Тем не менее она хороша уже тем, что содержит аналитические показатели и коэффициенты, которые, с одной стороны, не надо самостоятельно рассчитывать и, с другой – не всегда рассчитываемы по данным публичной отчетности.

Общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса. Данная процедура проводится в том числе и в развитие предыдущей, поскольку аналитику нужны не только индикаторы, положительно характеризующие объект анализа, но и показатели, значения которых могут быть не вполне удовлетворительны, поэтому в аналитической части годового отчета о них “забывают” упомянуть.

Здесь предполагается беглый просмотр баланса и оценка его структуры: изменение валюты баланса, доля внеоборотных активов, структура основных средств, доля заемных средств в валюте баланса, соотношение заемных и собственных средств (уровень финансового левериджа) и др.

Некоторые из этих показателей могут приводиться либо в таблице ключевых индикаторов, либо в аналитической части отчета. При необходимости значения показателей несложно рассчитать по укрупненным алгоритмам (имеется в виду – без дополнительной очистки или реструктурирования баланса).

Формулирование выводов по результатам анализа. Эта процедура является завершающей в экспресс-анализе. Рекомендуется систематизировать положительные и отрицательные моменты, выявленные в ходе анализа, и после этого делать заключительные выводы.

Методика экспресс-анализа показателей финансовой отчетности

Экспресс-анализ дает общее представление о деятельности организации и позволяет оперативно оценивать экономическое положение ее через основные экономические показатели.

Методика экспресс-анализа может включать: анализ платежеспособности предприятия, анализ структуры имущества и средств, вложенных в него, анализ оборачиваемости оборотных средств, анализ деловой активности и эффективности управления и других показателей. .

Оценка финансового положения включает в себя анализ ликвидности и финансовой устойчивости. Значения коэффициентов ликвидности помогают проанализировать способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода. Повышение значений этих коэффициентов свидетельствуют об улучшении ситуации на предприятии в отношении ликвидности.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. В процессе функционирования предприятия величина активов и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

В таблице вертикального анализа приводится структурное представление баланса по номенклатуре его статей.

В таблице горизонтального анализа приводятся абсолютные показатели за прошлый и отчетный периоды; дополненные темпами роста и отклонениями.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от внешних кредиторов и инвесторов. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств характеризует сколько заемных средств приходится на один рубль собственного капитала. Ели значение показателя за отчетный период существенно увеличивается, то это указывает на полную зависимость от внешних кредиторов и ухудшение финансовой устойчивости предприятия с позиций долгосрочной перспективы.

Расчет фондоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов. Значительное уменьшение оборачиваемости активов свидетельствует об уменьшении вовлекаемых средств в оборот.

Коэффициенты рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность измеряемую в процентах к затратам средств или имущества. Экономическая интерпретация рентабельности собственного и авансированного капитала – сколько рублей прибыли приходится на один рубль авансированного или собственного капитала. Снижение рентабельности свидетельствует о снижении эффективности основной деятельности.

Экспресс-анализ также может включать комплексные аналитические расчеты в динамике за несколько отчетных периодов, что дает возможность оценить темпы изменения показателей и в последующем сформировать плановые и прогнозные показатели на основе метода пропорциональных зависимостей.

Экономический потенциал организации характеризуют такие показатели бухгалтерской отчетности, как остаточная стоимость нематериальных активов и

основных средств, валюты баланса, величина выручки и прибыли, состав оборотных активов.

Финансовое положение организации характеризуется в экспресс-анализе источниками собственных средств, доходами и расходами, расчетами по налогам и сборам; выручкой из прибыли, НДС и т.д.

“Больные” статьи возможно найти в отчетности: штрафы и пени, недостачи, потери и порча активов, непокрытый убыток прошлых лет и отчетного года, просроченная кредиторская и дебиторская задолженности, непогашенные в срок ссуды и займы, просроченные векселя и другие.

Важнейшим элементом экономического анализа является сопоставление темпов роста отдельных показателей организации между собой. В соответствии с “золотым правилом” экономики темпы роста прибыли должны быть выше, чем темпы прирост выручки, темп прироста выручки должны превышать темп прироста валюты баланса, темп прироста валюты баланса должен превышать темп инфляции.

Организация экспресс-анализа во времени и пространства тесно взаимосвязаны с решением аналитических вопросов при формировании учетной политики и отчетности, на основании которых организуются информационная база экспресс-анализа. Проведение аналитической работы, в том числе экспресс-анализа осуществляется в определенной последовательности:

подготовка источников информации (информационной базы) – определение содержания и достоверности данных;

формирование аналитических таблиц, диаграмм и графиков на основании причинных связей и зависимостей, алгоритмов расчета экономических показателей;

проведение расчетов, формирование результатов и выводов анализа;

оценка тенденций, разработка направлений и мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности организации.

Теоретические аспекты определение рейтинга организации

Сущность и понятие рейтинга

Рейтинг – ранжирование по принципу убывания какого-либо признака списка участников какого-либо рынка (товаров, фирм, персон).

Наиболее популярны рейтинги «влиятельности» политических деятелей (бизнесменов) и «надежности» банков (страховых, финансовых компаний) – они регулярно (ежедневно, ежеквартально, ежемесячно) публикуются в «Интерфакс – АиФ», «Независимой газете», «Профиле», «Эксперте», «Веке», других деловых и общественно-политических изданиях.

В качестве экспертов при их построение выступают либо сами политики (бизнесмены), либо «профессиональные эксперты» – политологи (аналитики соответствующих отраслей), либо журналисты – главные редакторы, руководители отделов политики и экономики (бизнеса), обозреватели средств массовой информации.

Общество заинтересованно в получении адекватных рейтингов, и не только банков, политиков, а например высших учебных заведений и преподавателей (по дисциплинам), больниц и врачей (по специальностям), театров, режиссеров и продюсеров, аудиторских и консалтинговых фирм, научных центров и ученых и т.д. и т.п.

Неоднозначность понятий и определения рейтинга, а также направлений использования указывает на его противоречивую природу, сложность выработки единого подхода к процедуре рейтинговой оценки. В этой связи терминология рейтинговых оценок во многом определяется тем, что для организаций рейтинг является одним из факторов борьбы за рынки сбыта товаров и услуг, то есть за потребителей, для политиков – за электорат и т.д. Таким образом, важно систематизировать категориальный аппарат рейтинга [9].

Прямой перевод слова raiting с английского – оценка, класс, разряд, ранг, положение,- не отражает в полной мере экономическую сущность рейтинга. Ключевым в определение рейтинга являются голосование, социологические

опросы или анкеты. Этим подчеркивается, что рейтинг – оценочный показатель, составленный на основе мнений компетентных людей (компетентность в данной случае – это не только наличие определенного уровня знаний об изучаемых объектов, но и заинтересованность в результате).

Анализ законов РФ выявил, что нормативные документы предлагают использование рейтингов только в трех направлениях:

- В целях защиты интересов при финансовых операциях (предоставление кредитов, операций с ценными бумагами и инвестирование);

- Для регулирования инвестиционной деятельности со стороны государства;

- Доля голосования поправок в процессе принятия законов.

Законодательство определений спектр применения рейтинговых оценок в Российской Федерации неоправданно узок, несмотря на то, что правильно составленные рейтинги могут служить хорошим источником информации о надежности, стабильности, устойчивости, известности и других параметрах изучаемого объекта и стать основой для принятия многих управленческих решений.

В ряде источников понятия «рейтинг» и «ранжирование» являются синонимами, что неверно. Ранжирование – это расстановка объектов в порядке возрастания или убывания, по какому-либо заданному признаку. А рейтинг – это показатель, отражающий положение объекта относительно аналогичных по своим характеристикам объектов на основе оценки сразу нескольких параметров.

Таким образом, можно сформулировать одно более точное определение: рейтинг – это комплексный интегральный показатель, включающий несколько самых важных для пользователя параметров оценки исследуемого объекта.

Основные функции рейтинга

В настоящее время менеджерам российских организации все чаще приходится задумываться собственной конкурентной позиции и конкурентных преимуществах.

В этой связи тема оценки конкурентоспособности становится очень актуальной. По каким критериям оценивать и сопоставлять с конкурентами свои товары/услуги и свою организацию, какие методы при этом использовать, - эти и многие другие вопросы ежедневно решаются специалистами тысяч российских организации.

Очень часто применение на стандартных подходов дает наиболее экономичное и результативное решение. Так, применение рейтинговых оценок заставляет по-новому взглянуть на проблему конкурентоспособности.

Кроме того, рейтинговые оценки важны и на двух других уровнях управления. Зная положение своего предприятия, как по показателям финансово – хозяйственной деятельности, так и по показателю инвестиционной привлекательности, можно подробно анализировать лидера отрасли и, сопоставляя с собственным предприятием, находить те места, над которыми нужно серьезно потрудиться.

При исследовании методики составления рейтингов в различных сферах деятельности найдена взаимосвязь между целями получения рейтинговых оценок и используемыми методами расчета в зависимости от объекта оценки.

Выделяют следующие основные функции рейтинга:

- информационная – показатель качества объекта;

- стимулирующая – мотивирует на совершение действий по улучшению положения;

- посредническая – служит для взаимодействия между разными субъектами экономических отношений;

- контрольная – динамика рейтинга контролирует процесс движения целей, поставленных перед объектом.

Проанализировав преимущества, которые дают рейтинговые оценки в каждый из сфер, рассмотренных выше, можно сделать выводы:

- рейтинг является источником информации об объекте оценки, включая в себя комплекс параметров, интересующих получателя информации;

- рейтинг стимулирует оцениваемый объект, совершать действия по улучшению своего положения;

- рейтинг помогает уменьшить влияние субъектных факторов, обычно оказывающих влияние на формирование мнений об объекте оценки;

- рейтинг может использоваться самим объектом оценки для продвижения и формирования собственного положительного имиджа и для привлечения новых клиентов (покупателей) и партнёров, для формирование цен и т.д.

Таким образом преимущество использования рейтинговых оценок не вызывает сомнений относительно необходимости их применения в деятельности организации, особенно при оценки конкурентоспособности.

Методологические аспекты оценки рейтинга организации

При составлении рейтингов используется для основных подхода: анализ показателей деятельности по средствам предоставления индивидам или организации данных (результатов) с последующей обработкой их компетентными лицами. И опроса, проводимого среди определённых групп населения, способных дать оценку объекту.

Все методике можно классифицировать по признаку взаимосвязи с поставленными целями:

- Оценка результатов деятельности отдельных индивидов или организации, следствием которой является достижение определенных целей;

- Определение показателей популярности отдельных индивидов или организаций, являющихся следствием достигнутых целей.

Нельзя провести чёткую границу между этими двумя группами, в связи с тем, что цель и следствие могут образовывать замкнутый круг. Так, с некоторой степенью условности, к первой группе можно отнести все те рейтинговые оценки, которые прямо связанны с достижением определенных результатов. Например, высокие рейтинги телеканала позволяют собирать большой объем рекламных денег и т.д. Вторая, группа содержит те рейтинговые оценки, значение которых не являются первичной целью индивидов или организаций.

Это некие итоги деятельности. Получить высокую оценку по казанной шкале скорее приятно, чем жизненно необходимо, такая оценка является подтверждением уже свершившегося. Ко второй группе относятся рейтинговые оценки популярности кандидатов на пост, рейтинги предприятий, не оказывающие прямого влияния на их работу.

По результатом анализа можно заключить, что рейтинг – это самостоятельная рыночная категория, характеризующая признание качества объекта (в самом широком смысле понятия «качества») и легко конвертируемая в деньги.

Характеристика товара, услуги или предприятия различаются по степени важности для потребителя, поэтому получение более объективной информации об отношении требует использование рейтинговых шкал. В маркетинговом исследовании чаще всего применяются графическая, пунктирная и сравнительная шкалы, позволяющие ранжировать характеристики объекта отношения по степени их важности для потребителя и присваивать им определенный вес (коэффициент значимости). Различаются эти шкалы по тонкости отличий, которые позволяют измерить.

Интегральный показатель, который в ряде случаев используется для оценки продукции (услуг) и рассчитывается по следующему алгоритму:

Определяются отдельные показатели (атрибуты) конкурентоспособности продукта путём их сравнения с базовым, эталонными показателями или показателями продуктов - конкурентов:

$Q_i = P_i / P_{io}$ или $Q_i = (P_i / P_{io}) * 100$

где Q_i – показатель конкурентоспособности по i – му параметру;

P_i - величина i – го параметра для продукта;

P_{io} – величина i – го параметра для продукта – эталона.

Рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности (свободный индекс конкурентоспособности).

n

K = Sai * Qi

i = 1

где ai – вес i–го параметра;

n – число оцениваемых параметров.

Методика указывает, что чем ближе К приближается к единице, тем ближе по набору оценочных параметров данных продукт соответствует данному образцу. В рамках данной теории предлагается сформировать некий гипотетически идеальный продукт, наделив его лучшими параметрами продуктов данной группы. Тогда К будет характеризовать степень отклонения оцениваемого продукта от идеального. При оценке конкурентоспособности конкретного продукта его по предельной формуле можно сравнить с подобными продуктами – конкурентами, для которых иак же было проведено подобное сравнение с эталонным образцом, и сделать вывод об их сравнительной конкурентоспособности. Когда подобное сравнение приводится только с каким-то одним продуктом – конкурентом, то К меньше 1 означает, что анализируемый продукт уступает образцу по конкурентоспособности; К больше 1 – превосходит. При равной конкурентоспособности К = 1.

В данной случае можно повысит эффективность сравнения, если предварительно сравнить рейтинг лучших товаров данной категории с точки зрения потребителей и сравнивать свой товар с товаром, занимающим верхнюю строчку рейтинга по параметром, так же определенным потребителями.

Сначала необходимо составить перечень самых важных характеристик продукта, получение которого возможно с помощью опроса потребителей. Ведь в конечном итоге именно потребитель решает, какой продукт для него идеален, а какой нет.

В ходе опроса потребитель будет называть марку товара, который уже использует или планирует купить и указывает, какие характеристики товара данной категории для него наиболее важны.

Таким образом, по итогам опроса может быть получен рейтинг товаров и перечень характеристик. Анализ полученных данных позволит выявить лучший товар с точки зрения потребителя и самые важные его характеристики.

Например, в ходе анализа стиральных порошков оказалось, что по степени популярности на 1-ом месте оказался стиральный порошок марки Tide. Наиболее важным характеристиками данного товара потребители считают хорошую пену во время стирки, затрату порошка на стирку определенного объёма белья, скорость и качество стирки сложных загрязнений и его цену, - это и будет показатели конкурентоспособности данного товара.

Далее производителю порошка марки X необходимо сравнить показатели своего порошка с показателями лидера отрасли, и установить, насколько далеко находиться производимый товар от рыночного эталона.

Таким образом предлагается модифицировать первую формулу, заменив в ней показатель Pio на показатель Pir (величина i – го параметра для продукта – лидера рейтинговой оценки). Причём параметры определяются потребителями.

Потребители сами определяют, что в товаре для них наиболее важно. Это может исключить заблуждения производителя относительно преимуществ товара. Например, многие западные производители бытовой техники считают главной отличительной чертой своей продукции, дающей ей значительное конкурентные преимущества, высокую энергоэффективность, что для россиян до последнего времени было совершено не важно, так как стоимость электричества в нашей стране было ничтожно мала.

Этапы и меры возможной стабилизации финансового состояния предприятия

Антикризисная программа предприятия (план антикризисного управления) - это план действий, направленный на повышение эффективности бизнеса и реализацию стратегии его развития в сложном конкурентном и финансовом положении, в том числе направленный на преодоление банкротства предприятия.

Главнейшая цель антикризисной программы - финансовая стабилизация компании.

В условиях кризисной финансовой ситуации восстановление организации осуществляется поэтапно.

Этап I. Устранение неплатежеспособности. В какой бы степени не оценивался масштаб кризисного состояния организации, самой неотложной задачей в системе мер его финансовой стабилизации служит восстановление способности к осуществлению платежей по своим неотложным финансовым обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение процедур банкротства, наладить поставку материально-технических ресурсов для нормализации процессов производства.

Устранение неплатежеспособности организации обеспечивается двумя путями:

1. Уменьшением размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств организации в краткосрочном периоде, принятием на себя меньших по объему новых финансовых обязательств за счет:

• пролонгации краткосрочных финансовых кредитов;

• увеличения периода предоставления поставщиками товарного кредита;

• отсрочки расчета по отдельным формам внутренней кредитной задолженности;

• сокращения затрат на приобретение материалов, инвентаря, оборудования;

• реструктуризации кредиторской задолженности;

• сокращения расходов на командировки, рекламу и т.п.

2. Увеличением суммы денежных средств, обеспечивающих погашение просроченных и исполнение срочных обязательств путем перевода части ликвидных оборотных активов и части внеоборотных активов в денежные средства за счет:

- продажи краткосрочных финансовых вложений (высоколиквидные ценные бумаги);

- продажи дебиторской задолженности;

- продажи запасов готовой продукции;

- продажи избыточных запасов;

- продажи инвестиций (деинвестирование);

- сдачи в аренду излишних административных и производственных площадей;

- проведения операции возвратного лизинга и т.д.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность организации, т.е. объем поступлений денежных средств превысил объем неотложных финансовых обязательств. Это означает, что угроза банкротства организации в текущем отрезке времени ликвидирована или носит, как правило, отложенный характер.

Этап II. Восстановление финансовой устойчивости организации. Неплатежеспособность организации может быть устранена в течение короткого периода за счет осуществления ряда аварийных финансовых операций, но если сами причины, генерирующие неплатежеспособность, будут оставаться неизменными, то вскоре организация снова может оказаться неплатежеспособной. Поэтому важно одновременно устранить негативные причины или резко ограничить их влияние на финансовую устойчивость организации.

Восстановление финансовой устойчивости организации в среднесрочном периоде происходит как продолжение мер:

а) по сокращению потребления финансовых ресурсов (сжатие организации);

б) увеличению собственных финансовых ресурсов.

Сокращение объема потребления финансовых ресурсов достигается путем:

• сокращения объема производственной деятельности за счет прекращения выпуска низко или нерентабельной продукции;

• сокращения аппарата управления;

• осуществления адекватной в кризисных условиях дивидендной политики;

• сокращения части вспомогательных и подсобных подразделений;

• отказа от внешних социальных и других программ организации, финансируемых за счет ее прибыли, и др.

Увеличение собственных финансовых ресурсов может быть достигнуто за счет:

• увеличения объема выпуска рентабельной продукции;

• снижения себестоимости выпускаемой продукции за счет снижения потерь брака;

• оптимизации ценовой политики предприятия;

• проведения ускоренной амортизации оборудования;

• дополнительной эмиссии ценных бумаг и т.п.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если организации удалось достичь баланса между потребностью и наличием денежных средств, т.е. организация вышла на рубеж финансового равновесия.

Этап III. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда организация обеспечила длительное финансовое равновесие в процессе своего функционирования, создала условия для своего самофинансирования и развития производства.

Обеспечение финансовой стабильности (равновесия) в длительном периоде обеспечивается целым рядом мер:

• внедрением новых видов рентабельной продукции, обладающей конкурентными преимуществами на рынке;

• повышением качества продукции, улучшением ее потребительских свойств;

• сокращением сроков реализации продукции;

• снижением себестоимости за счет использования новых эффективных технологий;

• ускорением оборачиваемости оборотных активов;

• использованием фондовых инструментов для повышения доходности от внереализационной деятельности и др.

Цель этого этапа считается достигнутой, если удалось достичь длительного финансового равновесия в долгосрочном периоде, созданы условия для развития производства, своего самофинансирования.

Варианты управленческих воздействий с целью финансового оздоровления деятельности организации

Рассмотрим типичные варианты управленческих воздействий с целью финансового оздоровления деятельности организации.

Вариант I. Сокращение капитальных вложений.

Осуществляется за счет:

• остановки инвестиционных проектов, которые стали менее эффективными (убыточными) в результате изменения внешних рыночных условий, рассмотрения условий возврата большей части вложенных средств;

• консервации объектов капитального строительства с целью снижения текущих затрат по их содержанию;

• переориентирования инвестиционного проекта на новую деятельность, возможно, в кооперации с новыми инвесторами и т.п.

Вариант II. Рационализация производственных запасов.

Осуществляется за счет:

• уменьшения размера страхового запаса путем достижения договоренности о более коротком сроке выполнения заказов на поставку и более равномерном поступлении материалов;

• определения видов и количества излишков материалов (деталей, товаров), не используемых в производстве, или запасов, образовавшихся от закрытия

нерентабельного производства, или залежавшихся товаров (материалов), готовой продукции и т.п.;

• продажи излишних материальных ресурсов, готовой продукции или их передачи в зачет своих обязательств кредиторам;

• определения возможности переработки, восстановления качества залежавшихся запасов с целью их продажи по более высокой цене.

Вариант III. Повышение эффективности использования основных средств организации и снижение затрат на их создание.

Осуществляется через:

• определение перечня оборудования, не используемого и мало используемого в производственной деятельности, а также перечня площадей административного, производственного и складского назначения, мало используемых в текущей хозяйственной деятельности организации;

• определение круга потенциальных покупателей излишнего оборудования, а также площадей административного, производственного и складского назначения, в первую очередь среди кредиторов, поставщиков материалов и т.д.;

• продажа излишнего и мало используемого оборудования, а также излишков площадей административного, производственного и складского назначения;

• консервацию оборудования для исключения его из налогооблагаемой базы, списание старого, изношенного оборудования и т.п.;

• сдачу в аренду излишков площадей административного, производственного и складского назначения и т.п.

Вариант IV. Рационализация производства.

Достигается путем:

• закрытия нерентабельных производств с высвобождением материальных ресурсов, персонала, оборудования и производственных площадей;

• сокращения длительности (цикла) незавершенного производства за счет применения более современной технологии;

• повышения качества выпускаемой продукции за счет внедрения новых технологий в производственный процесс;

• прекращения видов деятельности, обслуживающих основное производство (ремонт, транспорт, изготовление непрофильных изделий и т.п.), с передачей их специализированным организациям;

• увеличения выпуска продукции на рентабельных участках производства за счет концентрации на них материальных и трудовых ресурсов и т.д.

Вариант V. Ускорение оборота денежных средств.

Достигается путем:

• создания стимулов (скидок) для клиентов, приобретающих продукцию организации, с целью ускорения оплаты за произведенную и поставленную продукцию;

• создания системы стимулов (скидок) клиентам, увеличивающим объем закупок продукции и своевременно ее оплачивающим;

• рассмотрения возможностей продажи дебиторской задолженности своему банку (факторинговые операции) или кредиторам и т.д.

Вариант VI. Снижение затрат в производственной и коммерческой деятельности.

Достигается путем:

• уменьшения общехозяйственных расходов в части затрат на автотранспорт, представительские расходы, командировки и т.п.;

• внедрения ресурсосберегающих технологий;

• введения более жесткого контроля за потреблением энергоресурсов;

• повышения механизации производственного процесса и сокращения ручного труда;

• замены импортных материалов на аналогичную продукцию отечественного производства;

• внесения конструктивных, технологических изменений в выпускаемую продукцию для того, чтобы иметь возможность перейти на новые (для повышения качества) или более дешевые материалы и т.п.

Вариант VII. Реструктуризация кредиторской задолженности.

Реализуется через:

• определение перечня кредиторов, долги которым следует погасить полностью или частично в первую очередь (просроченная задолженность составляет более трех месяцев, объем более 100 тыс. руб.);

• определение возможности переноса срока оплаты задолженности, с учетом дополнительного вознаграждения с целью своевременной оплаты в будущем и т.д.;

• погашение задолженности кредиторам активами должника (материальными ресурсами, продукцией организации и т.п.);

• рассрочку платежа кредиторам;

• изыскание дополнительных источников финансовых ресурсов за счет эмиссии акций, облигаций и т.п.

Вариант VIII. Улучшение инкассации дебиторской задолженности.

Достигается путем:

• оформления исков в арбитражном суде по менее важным клиентам;

• определения возможности и необходимости погашения дебиторской задолженности продукцией, услугами, товарами дебитора;

• переоформления дебиторской задолженности векселями;

• применения скидок в обмен на ускорение платежа (дебиторам, которые вряд ли оплатят в ближайшее время);

• продажи долга с дисконтом 10-15 % третьей стороне или дебитору дебитора.

Вариант IX. Реструктуризация банковских кредитов.

Достигается путем:

• пересмотра условий кредита (отсрочка выплаты основного долга, снижение процентной ставки), рассмотрения возможности рефинансирования полученного кредита в другом банке;

• переоформления краткосрочного кредита в долгосрочный;

• заключения договора финансирования под уступку прав требования (договор факторинга) и т.п.

Вариант X. Увеличение объема продаж.

Реализуется через:

• проведение маркетинговых исследований и наблюдений за различными оптовыми ценами по аналогичной продукции в данном и соседних регионах;

• определение групп продуктов, которые наилучшим образом подходят к изменившимся рыночным условиям, определение конкретных преимуществ своей продукции и возможности извлечения выгоды из них;

• проведение анализа цены и объема реализуемой продукции и нахождение наиболее разумного компромисса: уменьшение отпускной цены для того, чтобы увеличить долю организации на рынке и объем продаж и т.п. Вариант XI. Реорганизация системы производства и управления.

Достигается за счет:

• разделения организации на ряд самостоятельных фирм;

• выделения наиболее рентабельных производств в самостоятельные организации и ликвидации убыточных производств;

• присоединения организации к другой, близкой по производству продукции, и ликвидации юридического лица (должника);

• соединения (слияния) организации с другой, близкой по производству продукции, и образования нового юридического лица и т.п.

Реструктуризация дебиторской задолженности Дебиторская задолженность возникает в результате кредитования покупателей (заказчиков) от момента отгрузки готовой продукции до перечисления средств на расчетный счет продавца продукции.

Объем дебиторской задолженности свидетельствует о временном отвлечении средств из оборота организации, что вызывает дополнительную потребность в денежных ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию и, как результат, к неплатежеспособности. Однако на финансовую устойчивость организации влияет не само наличие дебиторской задолженности, а ее объем (размер), форма, движение дебиторской задолженности (скорость), соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, доля просроченной дебиторской задолженности, в том числе свыше трех месяцев, и ее динамика по сравнению с предшествующим периодом.

Анализ дебиторской задолженности (ДЗ) следует начинать с определения просроченной дебиторской задолженности (ДЗ') и еѐ доли (Уп.д.з), в том числе доли, просроченной свыше трех месяцев в общем ее объеме (У ′ п.д.з)- Необходим также анализ динамики дебиторской задолженности (сравнение с предшествующим периодом по данным формы №5 бухгалтерской отчетности и данным управленческого учета). Доли просроченной дебиторской задолженности определяются по формулам:

Уп.д.з = Просроченная ДЗ / ДЗ × 100%

У ′ п.д.з = Просроченная ДЗ′ / ДЗ × 100%

Увеличение доли просроченной дебиторской задолженности, в том числе свыше трех месяцев, в динамике свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости организации.

Если должников (дебиторов) много, рекомендуется определять группу должников, сумма задолженности которых составляет большую часть дебиторской задолженности (порядка 80%), и именно с этой группой должников надо серьезно работать для определения возможных выплат в ближайшие периоды.

Превращение дебиторской задолженности в денежные средства или ее сокращение может происходить следующими способами:

• взыскание через судебную процедуру;

• добровольное перечисление денежных средств для погашения дебиторской задолженности (инкассация);

• реструктуризация долгов организации, т.е. перевод просроченной дебиторской задолженности в быстроликвидные активы для повышения ее платежеспособности.

Рассмотрим наиболее популярные способы реструктуризации.

1. Взаимозачет взаимных платежных требований до арбитражных процедур.

2. Передача (продажа) дебитором для погашения задолженности организации имеющихся на балансе быстроликвидных ценных бумаг - акций и облигаций. По взаимному соглашению в качестве таких ценных бумаг могут использоваться государственные кредитные облигации, акции известных компаний топливноэнергетического комплекса и т.д. Важным моментом является уточнение стоимости передаваемых (продаваемых) ценных бумаг.

3. Получение от дебитора в счет погашения дебиторской задолженности части недвижимого имущества, находящегося в его собственности: административной, производственной или складской площадей, производственного оборудования, транспортных средств и др.

4. Увеличение размеров предоплаты за отгруженную продукцию. Размер предоплаты за отгруженную продукцию может колебаться в значительных границах в зависимости от характера взаимодействия с клиентом - потребителем продукции и истории кредитных отношений с ним. В общем случае для постоянного клиента - потребителя продукции размер предоплаты за отгруженную продукцию может составлять 20-25% стоимости партии, для клиента, периодически потребляющего продукцию, - не менее 50%, для клиента, редко потребляющего продукцию или незнакомого, - 100%. Определение клиента, заказчика продукции, для которого устанавливается объем предоплаты зависит от каждого конкретного случая, условий заключения сделки, финансовых возможностей клиента и т.п.

5. Предоставление скидок к размеру задолженности в обмен на ускорение платежей. Так, при досрочном платеже скидки могут составлять 5-7%, при своевременном - 2-3%, при ускорении просроченного платежа - могут быть снижены санкции за просрочку платежа. В данном случае использование скидок будет существенно выгоднее, чем применение краткосрочных займов для погашения кредиторской задолженности. Дебиторы, которые могут получить такие скидки, и размер скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая.

6. Снижение дебиторской задолженности путем процедуры факторинга. Одним из способов возможного привлечения денежных средств для оплаты собственных долгов является договор финансирования под уступку прав требования. В международной практике этот метод более известен как факторинг. Схема факторинга может быть следующей: после совершения отгрузки товаров (продукции) с отсрочкой платежа документы передаются факториноговой организации, которая выплачивает денежные средства от 60 до 90 % суммы поставки. Размер суммы зависит от величины сделки и рисков, связанных с работой клиента. Оставшаяся неоплаченная часть поставки за минусом комиссии кредитной организации переводится поставщику после прихода денег от покупателя. Таким образом, организация получает возможность планировать свои финансовые потоки (снижать дебиторскую задолженность) вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенной в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочкой платежа.

Реструктуризация кредиторской задолженности

Реструктуризация кредиторской задолженности - процесс подготовки и исполнения ряда сделок и операций между организацией-должником и ее кредиторами.

Кредиторская задолженность может быть краткосрочной и долгосрочной.

К краткосрочной кредиторской задолженности относятся краткосрочные кредиты и займы банков, обязательства по товарным услугам, приобретенным, но неоплаченным, невыплаченные авансы, векселя к оплате, задолженность перед персоналом организации, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей и другие начисления и налоги.

Долгосрочная кредиторская задолженность представлена кредитами банков, займами и ссудами, выдаваемыми различными кредитными организациями, страховыми компаниями, а также другими обязательствами, срок оплаты по которым превышает 12 месяцев.

Меры финансового оздоровления, направленные на реструктуризацию кредиторской задолженности организации, принимаются тогда, когда отсутствуют возможности увеличения притока денежных средств для погашения кредиторской задолженности или возможности есть, но они неэффективны и невыгодны.

Реструктуризация кредиторской задолженности организации ведет к снижению объема нагрузки (давления) обязательств на финансы организации в текущем периоде и тем самым позволяет повысить или восстановить ее платежеспособность.

Методология реструктуризации задолженности организации-должника, которая проводится на стадиях предупреждения банкротства, финансового оздоровления и внешнего управления, может состоять из четырех этапов.

Этап 1. Определение и анализ состава кредиторской задолженности. Осуществляется в следующей последовательности:

1. Каждое обязательство, включая его составляющие (сумма основного долга, проценты, пени), рассматривается в отдельности по каждому отдельному кредитору.

2. Составляется список первоочередных кредиторов и кредиторов второй очереди, сумма обязательств которых равна около 80% всей задолженности.

Оставшиеся кредиторы с 20% долей в сумме долга представляются как «прочие кредиторы».

3. Очередность погашения обязательств определяется с точки зрения последней задержки платежа. Так, поставщик материалов и сырья для изготовления продукции, банки, владеющие залоговыми обязательствами, налоговые органы, заказчики, которые проплатили авансы за неполученную продукцию, и т.д. должны быть отнесены к первоочередным кредиторам.

4. Определяются объемы задолженности по каждому кредитору и по каждой очереди.

Этап 2. Выбор наиболее рациональных способов и методов реструктуризации кредиторской задолженности. Возможны следующие способы:

• отсрочка и рассрочка платежа;

• взаимозачет взаимных платежных требований;

• переоформление задолженности в вексельные обязательства;

• заключение соглашения об отступном (обмен актива на различные услуги со стороны кредиторов);

• погашение задолженности посредством передачи кредитору готовой продукции или оказания ему услуг;

• полное списание задолженности организации;

• замена краткосрочных обязательств на долгосрочные;

• реструктуризация налоговой задолженности. Выбор того или иного метода реструктуризации кредиторской задолженности должен производиться на основе критерия эффективности: максимум эффекта в результате сокращения задолженности, минимум затрат.

Этап 3. Разработка плана погашения имеющихся обязательств и оплаты возникающих новых обязательств. План погашения имеющейся кредиторской задолженности разрабатывается на основе характеристики каждого способа реструктуризации, возможности его применения и восприятия его кредиторами.

Этап 4. Подготовка соответствующей документации по соглашению с кредиторами к ее реализации. Подготовка документов осуществляется после выбора методов реструктуризации.

Финансовое оздоровление организации за счет использования внешней помощи

Если полная реализация внутренних возможностей выхода организации из кризисного финансового состояния не позволяет восстановить платежеспособность и финансовую устойчивость в необходимом объеме для успешного ее функционирования, то в этом случае следует прибегнуть к внешней помощи.

Механизм внешней помощи для решения проблем организации-должника и кредиторов включает два направления: санацию организации-должника в различных формах и реструктуризацию организации и реорганизацию юридического лица-должника.

Санация - это меры по восстановлению платежеспособности должника, реализуемые с помощью сторонних юридических или физических лиц в целях предупреждения банкротства организации и повышения ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг. Санация может проводиться собственниками самой организации, более сильными в финансовом отношении организациями-кредиторами, организациями-покупателями, сторонними организациями (заинтересованными в данной организации), банками, а также органами федеральной и муниципальной власти. Преимущественное право на проведение санации имеют собственник организации-должника, члены ее трудового коллектива, кредиторы.

Санация организации проводится в трех основных случаях:

1. До возбуждения кредиторами дела о банкротстве, если организация в попытке выхода из кризисного состояния прибегает к внешней помощи по своей инициативе.

2. Если сама организация, обратившись в арбитражный суд с заявлением о своем банкротстве, одновременно предлагает условия своей санации (такие случаи санации наиболее характерны для государственных организаций).

3. Если решение о проведении санации выносит арбитражный суд по поступившим предложениям от желающих удовлетворить требования кредиторов к должнику и погасить его обязательство перед бюджетом.

В двух последних случаях санация осуществляется в процессе производства дела о банкротстве организации при условии согласия собрания кредиторов со сроками выполнения их требований на перевод долга.

Осуществляемые в рамках санации мероприятия могут быть любыми - как экономическими (модернизация, перепрофилирование производства, повышение квалификации персонала и др.), так и юридическими (ликвидация подразделений, взыскание дебиторской задолженности, заключение соглашений о новации, отступном либо прекращении обязательств иным способом, заключение выгодных контрактов и др.). Главное, чтобы эти мероприятия повышали платежеспособность должника и обеспеченность его экономическими ресурсами.

Различают оборонительную и наступательную концепции осуществления санации организации.

Оборонительная концепция санации направлена на сокращение объемов операционной и инвестиционной деятельности организации, обеспечивающее сбалансированность денежных потоков на более низком их уровне. Эта концепция предполагает привлечение внешней финансовой помощи для соответствующей реструктуризации организации, в процессе которой она избавляется от ряда производственных структурных подразделений, незавершенных реальных инвестиций и других активов с целью финансовой стабилизации.

Наступательная концепция санации направлена на диверсификацию операционной и инвестиционной деятельности организации, обеспечивающую

увеличение размера чистого денежного потока в предстоящем периоде за счет роста эффективности хозяйственной деятельности организации. В этом случае внешняя финансовая помощь и другие реорганизационные мероприятия, осуществляемые в процессе санации, используются в целях расширения ассортимента конкурентоспособной продукции, выхода на другие региональные рынки, быстрого завершения начатых реальных инвестиционных проектов. Наступательная концепция не противоречит основным параметрам общей стратегии экономического развития организации. Внешняя помощь может оказываться в виде денежных средств, товарных ресурсов (новое оборудование, современные материалы), современных технологий и патентов, а также других ресурсов для изготовления новейших продуктов.

Формы санации определяются в рамках ее конкретного направления, избранного организацией с учетом особенностей ее кризисной ситуации. Возможны следующие основные формы санации:

• дотации и субвенции за счет средств бюджетов различного уровня (достаточно редко);

• государственное льготное кредитование (тоже выборочно и редко);

• целевой банковский кредит (на реальный проект);

• финансовая помощь третьих лиц (юридических и физических);

• выпуск облигаций организацией-должником под гарантию санатора;

• отсрочка погашения векселей организации (под гарантию банка-санатора);

• списание санатором-кредитором части долга и др. Другой формой внешней помощи для решения проблем организации- должника и кредиторов является реорганизация (реструктуризация) юридического лица.

Рассмотрим формы реорганизации юридического лица.

Слияние - возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением деятельности последних. Схематически слияние можно представить следующим образом:

$A + B = C$

где А - организация-должник;

В - финансово-устойчивая организация;

С - новая организация.

Присоединение (поглощение)- прекращение деятельности одного из нескольких обществ с передачей всех прав и обязанностей их правопреемнику, которым является юридическое лицо, осуществившее поглощение. Схематически поглощение выглядит так:

$A \rightarrow B \approx BA$

А - теряет статус юридического лица, в устав вносятся изменения.

Все права и обязанности А переходят кВ. Возможна следующая схема:

$A \rightarrow B \approx B + A$ дочернее

В этом случае организация А остается дочерним юридическим лицом. Разделение - прекращение деятельности общества с прекращением всех прав и обязанностей вновь создаваемыми обществами.

Схематически разделение выглядит следующим образом:

$A \approx K + L + M$

где А - теряет статус юридического лица;

К, L, М - новые юридические лица на базе имущества А.

Преобразование - форма реорганизации, когда юридическое лицо одной фирмы преобразуется в юридическое лицо другой фирмы, при этом к вновь образованному юридическому лицу переходят все права и обязанности реорганизуемого.

Выделение - создание одного или нескольких обществ с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения деятельности последнего. Схематически поглощение выглядит так:

$A \approx A\ 0 + H$

Часть прав и обязанностей в соответствии с разделительным балансом переходит к вновь создаваемой организации (в данном случае Н).

Реорганизуемое общество А не прекращает своей деятельности, а в его устав вносятся соответствующие изменения.

Антикризисное управление

Антикризисное управление основано на возможности предвидеть кризис, анализе его симптомов и включает комплекс мер по уменьшению отрицательных последствий кризиса. Поэтому основой системы антикризисного управления является возможность:

- предвидеть кризис;
- предупредить кризис или отсрочить его;
- управлять кризисными процессами до определенного предела;
- смягчить протекание самих кризисных процессов адекватными мерами со стороны руководства предприятия;
- нейтрализовать полностью или минимизировать последствия кризиса.

Для российских предприятий актуальность именно антикризисного управления резко возросла в середине 1990-х гг. в связи:

- с дальнейшим ухудшением финансового положения многих предприятий, падением их платежеспособности;
- с невозможностью дальнейшей поддержки неплатежеспособных предприятий государством;
- с принятием ряда законодательных актов в области банкротства и участившейся практики проведения дел о несостоятельности (банкротстве) предприятий.

Однако для понимания самой сути антикризисного управления необходимо рассмотреть понятие «кризис предприятия.

Кризис предприятия рассматривается как смена тенденции роста на тенденцию понижения и является неотъемлемой характеристикой рыночной экономики.

Исходя из этого, любое управление – антикризисное, а содержание и методы эффективного (обычного) и антикризисного управления не отличаются. Очевидно, что, отталкиваясь от него, сложно найти специфическое определение антикризисного управления.

Фазы кризиса отличаются содержанием, последствиями и необходимыми мерами по их устранению.

Рассмотрим фазы кризиса:

· Первая – снижение рентабельности и объемов прибыли (кризис в широком смысле). Следствием этого является ухудшение финансового положения предприятия, сокращение источников и резервов развития. Решение проблемы может лежать как в области стратегического управления (пересмотр стратегии, реструктуризация предприятия), так и тактического (снижение издержек, повышение производительности).

· Вторая – убыточность производства. Следствием этого является уменьшение резервных фондов предприятия (если таковые имеются); в противном случае сразу наступает третья фаза. Решение проблемы находится в области стратегического управления и реализуется, как правило, через реструктуризацию предприятия.

· Третья – истощение или отсутствие резервных фондов. На погашение убытков предприятие направляет часть оборотных средств и тем самым переходит в режим сокращенного воспроизводства. Реструктуризация уже не может быть использована для решения проблемы, так как отсутствуют средства на ее проведение. Нужны оперативные меры по стабилизации финансового положения предприятия и изысканию средств на проведение реструктуризации. В случае непринятия таких мер или их неудачи кризис переходит в четвертую фазу.

· Четвертая – неплатежеспособность. Предприятие достигло того критического порога, когда нет средств профинансировать даже сокращенное воспроизводство и/или платить по предыдущим обязательствам. Возникает

угроза остановки производства и/или банкротства. Необходимы экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержанию производственного процесса.

Таким образом, для третьей и четвертой фаз характерны нестандартные (экстремальные) условия функционирования предприятия, требующие срочных вынужденных мер. Ключевым моментом здесь является наступление или приближение фазы неплатежеспособности. Именно эта ситуация и должна быть объектом антикризисного управления.

Рассмотрим кризис с позиций внешней и внутренней угрозы для предприятия.

· Внешняя угроза – неспособность предприятия мобилизовать необходимый объем оборотных средств для выполнения своих обязательств перед кредиторами – выплаты и обслуживания долгов.

· Внутренняя угроза – неспособность обеспечить объем оборотных средств, требуемых для ведения хозяйственной деятельности (поддержание величины оборотных средств на соответствующем уровне осуществляется за счет денежных и эквивалентных им ресурсов предприятия).

Итак, кризис – это дефицит денежных средств для поддержания текущей хозяйственной (производство) и финансовой (кредиторы) потребностей в оборотных средствах

Этому определению соответствует следующее неравенство, представляющее с такой точки зрения экономическую формулу кризиса:

Денежные средства < ТХП + ТФП,

где ТХП – текущая хозяйственная потребность в оборотных средствах; ТФП – текущая финансовая потребность в оборотных средствах.

Текущая финансовая потребность в оборотных средствах (ТФП) – наиболее простая и понятная часть формулы. ТФП определяется как сумма предстоящих на момент расчета формулы выплат по возврату долгов (включая проценты по ним), а также штрафов и пени (в случае просроченных платежей) за

планируемый период. Покрывается ТФП денежными средствами или приемлемыми для кредиторов по содержанию и условиям взаимозачетными операциями.

Текущая хозяйственная потребность в оборотных средствах (ТХП) представляет собой разницу между суммой производственных и непроизводственных расходов на планируемый период, с одной стороны, и объемом производственных запасов предприятия в пределах размеров, предусмотренных сметой, с другой. Иными словами, если по смете месячный расход сырья «А» составляет 10 млн р., тогда как на складе его имеется лишь на 8 млн р., то ТХП составляет 2 млн р. Если же сырья на складе на 12 млн р., то потребность в оборотных средствах отсутствует («отрицательной» потребности при этом не возникает).

Определение порогового значения ТХП, невозможность обеспечения которого является критическим, зависит от отраслевой принадлежности и других особенностей предприятия. Например, в химии и металлургии существует минимальный технологически допустимый объем производства, а для металлообработки нет. Объем постоянных (накладных) расходов также не может служить однозначным критерием порогового значения потребности в оборотных средствах, поскольку может быть скорректирован. ТХП покрывается денежными средствами или приемлемыми для предприятия по содержанию и условиям взаимозачетными операциями (т. е. поставкой в нужные сроки по приемлемой цене именно тех товаров и услуг, на которые и были бы потрачены денежные средства предприятия).

Денежные средства – собственно денежные и эквивалентные им средства (в настоящее время до 85 % всех расчетов осуществляется взаимозачетными схемами). Можно считать, что именно сумма денежных средств является показательной для определения кризисного состояния предприятия. Во-первых, каждая взаимозачетная операция может быть достаточно легко приведена к денежной оценке (с учетом стоимостных и временных потерь). Во-вторых,

конкретные краткосрочные активы сильно отличаются по степени ликвидности. Так, дебиторская задолженность может быть безнадежной независимо от формальных сроков и обязательств по ее погашению, а запасы готовой продукции – мертвым грузом. При этом их наличие никак не обеспечивает реальной платежеспособности предприятия, которую в конечном итоге определяют именно денежные средства.

Уточним, упомянутый выше эквивалент денежных средств – это величина покрытия потребности предприятия в оборотных средствах за конкретный период времени не денежными видами краткосрочных активов предприятия. Например, если партия готовой продукции стоимостью 100 млн р. будет в течение месяца путем взаимозачета обменена на сырье для производства на сумму 90 млн р., то она является месячным эквивалентом денежных средств в размере 90 млн р.

Таким образом, стандартная логика экономического и финансового расчета здесь неприменима. При расчете денежных и эквивалентных им средств предприятия принципиальное значение имеют два фактора – структура потребностей предприятия (сырье, материалы, денежные средства) и время, в течение которого эти потребности должны быть удовлетворены50 .

Фактор времени. Время всегда имеет экономическую цену, однако в условиях кризиса она рассчитывается на совершенно иных основаниях, чем, скажем, при анализе инвестиционного проекта. Так, просроченный платеж на сумму 500 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ) через 3 мес. может обернуться обвалом всех обязательств предприятия, даже тех, которые должны быть погашены через несколько лет. Это обстоятельство определяет цену каждого дня из этих 90, т. е. возникает своего рода «релятивистский эффект».

Цена времени учитывается в стандартных процедурах дисконтирования, применяемых в финансовых расчетах. Эти процедуры основаны на уменьшении величины будущего денежного потока на некоторую величину, находящуюся в степенной зависимости от продолжительности ожидания поступления средств и

ставки дисконтирования. Последняя учитывает темпы инфляции и плату за инвестиционный риск. Ее величина является ключевым аспектом фактора времени. Для экономик развитых стран характерны дисконтные ставки в 5–7 %.

Величина ставки дисконтирования в первую очередь связана с периодом возможного предвидения экономической ситуации. Чем он короче, тем она выше. Условие стабильности позволяет достаточно далеко прогнозировать экономическую ситуацию. Между тем для кризисного предприятия период предвидения ограничен моментом принятия арбитражным судом решения по процессу о банкротстве. Впрочем, вопросы цены времени являются предметом отдельного рассмотрения.

Другой важный, в том числе с психологической точки зрения, аспект фактора времени в условиях кризиса заключается в том, что у «падающего» предприятия нет будущего. Если через 3 мес. предприятие окажется ответчиком по арбитражному процессу о банкротстве, то любые планы приобретают абстрактный характер. Если предприятие преодолеет кризис, тогда у него появится будущее, причем значительно отличающееся от «докризисного», которым необходимо пожертвовать для спасения.

Причины кризиса и направления выхода из него. Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных показателей требованиям внешней среды, что в свою очередь обусловлено неверной стратегией, неадекватной организацией бизнеса и, как следствие, слабым адаптированием к требованиям рынка.

Способом решения подобных проблем или устранения самой возможности их возникновения является реструктуризация предприятия, проводимая на основе тщательно разработанной стратегии. Однако реструктуризацию в полном объеме необходимо и возможно проводить лишь при первых признаках надвигающегося кризиса (т. е. на первой, самое позднее – второй фазе), тогда как в зоне «ближнего» банкротства ни времени, ни средств на нее уже нет. Следовательно, перед предприятием, стремящимся выйти из кризиса, стоят две

последовательные задачи: устранить последствия кризиса – восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение предприятия; устранить причины кризиса – разработать стратегию развития и провести на ее основе реструктуризацию предприятия в целях недопущения повторения кризисных явлений в будущем. Сама реструктуризация – инструмент «нормального» управления; она построена на его принципах и слабо связана с собственно антикризисной спецификой.

Инструментом антикризисного управления является стабилизационная программа, куда должен входить комплекс мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности предприятия. Сроки ее осуществления для предприятия, находящегося в зоне «ближнего» банкротства, крайне ограничены, ведь резервных фондов у него уже, как правило, нет, а финансовые вливания извне исключены. Именно здесь начинают проявляться принципиальные отличия антикризисного управления от обычного. Эти отличия заключаются в смене критериев принятия решений.

Критерии принятия решений в условиях антикризисного управления. В рамках «нормального» управления данный критерий можно свести к достижению стратегических целей развития в долгосрочном аспекте и максимизации прибыли в краткосрочном. При переходе предприятия в кризисное состояние долгосрочный аспект теряет свою актуальность («нет будущего»), а в краткосрочном аспекте критерием становится максимизация или экономия денежных средств.

При этом максимизация денежных средств может и должна осуществляться мерами, не приемлемыми с позиций обычного управления. Антикризисное управление допускает любые потери (в том числе и будущие), ценой которых можно добиться восстановления платежеспособности предприятия сегодня. С финансовой точки зрения это можно проиллюстрировать с помощью графика. Наступление кризиса означает превышение расходования денежных средств над их поступлением в условиях отсутствия резервов покрытия.

Сущность стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между их расходованием и поступлением. Маневр осуществляется как уже полученными и материализованными в активах предприятия средствами, так и теми, что могут быть получены, если предприятие переживет кризис.

Заполнение такой «кризисной ямы» может быть осуществлено и увеличением поступления денежных средств (максимизацией), и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией).

Рассмотрим мероприятия стабилизационной программы, обеспечивающие решение этой задачи.

1. Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму. Это требует решительных и нередко шокирующих обычного руководителя предприятия шагов, так как связано со значительными потерями. Методы определения приемлемого уровня потерь (дисконта) в данной работе не рассматриваются, однако отметим, что потери неизбежны.

· Продажа краткосрочных финансовых вложений – наиболее простой и сам собой напрашивающийся шаг для мобилизации денежных средств. Как правило, на кризисных предприятиях он уже совершен. Еще одно замечание. В условиях фактической стагнации фондового рынка дисконт при продаже ценных бумаг бессмысленно рассчитывать – они идут по той цене, по которой их готовы купить.

· Продажа дебиторской задолженности также очевидна и предпринимается в настоящее время многими предприятиями. Специфика этой меры в рамках стабилизационной программы заключается в том, что потери здесь могут быть гораздо больше, чем представляется руководству кризисного предприятия. В некоторых случаях расчетный дисконт может составлять 100 %, что, как и в случае с краткосрочными финансовыми вложениями, означает продажу по любой предлагаемой цене.

· Продажа запасов готовой продукции сложнее, так как, во-первых, предполагает продажу с убытками, а во-вторых, ведет к осложнениям с налоговыми органами. Однако, как уже отмечалось, суть стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами. Убытки в данном случае представляют собой жертвование частью полученных в прошлом денежных средств, а проблемы с уплатой налогов при такой реализации закрываются уменьшением возможных будущих поступлений.

· Продажа избыточных производственных запасов. Наличие на складе сырья «А» на месяц является избыточным запасом, если сырья «Б» осталось на одну неделю, а денег для его закупки нет. Поэтому для обеспечения производства необходимо реализовать часть запасов сырья «А» по цене, ниже покупной, несмотря на то что через некоторое время его опять придется закупать, вероятно, по более высокой цене. Это еще один пример маневра прошлыми и будущими денежными средствами.

· Продажа инвестиций (деинвестирование) может выступать как остановка ведущихся инвестиционных проектов с продажей объектов незавершенного строительства и неустановленного оборудования или как ликвидация участия в других предприятиях (продажа долей). Решение о деинвестировании принимается на основании анализа сроков и объемов возврата средств на вложенный капитал. При этом стратегические соображения не играют определяющей роли (если конкретный инвестиционный проект начнет давать отдачу за пределами горизонта антикризисного управления, он может быть ликвидирован). Сохранение долгосрочных инвестиционных проектов в условиях кризиса – верный путь к банкротству.

· Продажа нерентабельных производств и объектов непроизводственной сферы наиболее сложна и предполагает особый подход. Часть нерентабельных производственных объектов, как правило, входит в основную технологическую цепочку предприятия. При этом в стабилизационной программе невозможно корректно определить, какие из них имеет смысл сохранить, а какие в любом

случае следует ликвидировать – это требует детального анализа, осуществимого только в рамках реструктуризации. Таже проблема присутствует и при мероприятиях по уменьшению ТХП.

Для того чтобы минимизировать риск от подобного шага, необходимо ранжировать производства по степени зависимости от них технологического цикла предприятия. Ранжирование ввиду сжатых сроков осуществляется преимущественно экспертным методом с учетом следующих правил.

· В первую очередь продаже подлежат объекты непроизводственной сферы и вспомогательные производства, использующие универсальное технологическое оборудование (например, ремонтно-механические и строительно-ремонтные цеха). Их функции передаются внешним подрядчикам.

· Во вторую очередь ликвидируются вспомогательные производства с уникальным оборудованием (цеха подготовки производства, отдельные ремонтные подразделения). Отсутствие этих производств в будущем можно будет компенсировать как за счет покупки соответствующих услуг, так и их воссоздания в экономически оправданных масштабах при необходимости.

· В третью очередь избавляются от нерентабельных объектов основного производства, находящихся в самом начале технологического цикла. Их функции также передаются внешним поставщикам. В некоторых случаях объекты второй и третьей очередей целесообразно поменять местами.

В четвертую (последнюю) очередь отказываются от нерентабельных производств, находящихся на конечной стадии технологического цикла. Причем такая мера скорее приемлема для предприятий, обладающих не одной, а несколькими технологическими цепочками, а также для предприятий, полуфабрикаты которых имеют самостоятельную коммерческую ценность. Особенно если эти полуфабрикаты более рентабельны, чем конечный продукт.

Ликвидация объектов основного производства в жестких условиях антикризисного управления весьма нежелательна и допустима только в качестве крайней меры. Оптимальным было бы решение их судьбы в рамках

реструктуризации, а не стабилизационной программы. Продажу основных фондов скорее всего придется производить по цене ниже их балансовой стоимости, а это означает проблемы с налогообложением в будущем.

2. Уменьшение ТХП. Сущность – максимально быстрое и радикальное снижение неэффективных расходов.

· Остановка нерентабельных производств – первый шаг, который необходимо совершить. Если убыточное производство нецелесообразно или его невозможно продать, то его нужно остановить, чтобы немедленно исключить дальнейшие убытки. Исключение составляют объекты, остановка которых приведет к остановке всего предприятия. Критерии ранжирования производств здесь те же, что и при их ликвидации.

На данном этапе, как правило, совершаются две ошибки:

· Первая ошибка – производство продолжают эксплуатировать, так как его продукция находит сбыт, хотя и по цене ниже фактической себестоимости. Это достаточно распространенная картина на предприятиях, где есть возможность искажения калькуляции себестоимости отдельных продуктов.

· Вторая ошибка – производство продолжают эксплуатировать, так как нет средств на его консервацию. Консервация – мера, естественная для нормальных условий хозяйствования, но неприемлемая для кризисных, поскольку является еще одним выражением заботы о будущем. Если производство необходимо остановить, но нет возможности провести консервацию, то оно должно быть остановлено без нее (исключение составляют лишь те ситуации, когда данная акция может вызвать аварию). При этом приход оборудования в негодность или затраты на его ремонт в дальнейшем представляют собой еще один пример маневра соответственно прошлыми или будущими денежными средствами. Причем восстанавливать оборудование придется только если повторный пуск производства будет стратегически и экономически оправдан.

· Выведение из состава предприятия затратных объектов является еще одним способом снять непроизводительные издержки на объекты, которые пока

не удалось продать. Оно осуществляется в форме учреждения дочерних обществ. Всякое дальнейшее финансирование выведенных объектов исключается, что стимулирует предпринимательскую инициативу персонала последних. Отметим, что наличие дочерних обществ может пригодиться предприятию в случае арбитражных исков. Это позволит выиграть время, в течение которого права участия в данных обществах будут описаны, переданы кредиторам и затем реализованы (при условии, что ни денег на счету, ни дебиторской задолженности, ни краткосрочных вложений у предприятия уже нет).

3. Уменьшение ТФП. На практике оно осуществимо только через те или иные формы реструктуризации долговых обязательств, что зависит от доброй воли кредиторов предприятия. Сама по себе реструктуризация долгов не является специфическим инструментом антикризисного управления, так как может применяться и при относительно благополучном состоянии предприятия-должника. Однако кризисная ситуация, с одной стороны, несколько облегчает реструктуризацию долгов, а с другой – оправдывает такие его формы, которые в нормальном состоянии неудовлетворительны.

· Выкуп долговых обязательств с дисконтом – одна из наиболее желательных мер. Кризисное состояние предприятия-должника обесценивает его долги, поэтому и возникает возможность выкупить их со значительным дисконтом. Тонкость данного решения в рамках стабилизационной программы заключается в условиях, на которых можно провести выкуп.

Основные условия:

· выкупаются только те долги, которые непосредственно определяют ТФП, а не те, срок платежа или взыскания по которым относительно удален во времени;

· сумма, которую можно потратить на выкуп долгов, зависит от уровня ТХП, т. е. нельзя тратить средства на выкуп долгов в ущерб хозяйственной деятельности;

допустимая цена выкупа долгов обусловливается собственным дисконтом предприятия, т. е. выкуп долгов должен рассматриваться как инвестиционный проект.

· Конвертация долгов в уставный капитал – крайне болезненный шаг. Она может быть осуществлена как путем расширения уставного фонда (при отсутствии формальных ограничений), так и через уступку собственниками предприятия части своей доли (пакета акций). Строго регламентированных методов принятия такого решения нет, все определяется во время переговоров с кредиторами.

· Форвардные контракты на поставку продукции предприятия по фиксированной цене могут стать еще одним способом реструктуризации долгов. Если кредитор заинтересован в данной продукции, ему можно предложить засчитать долг предприятия перед ним в качестве аванса на долгосрочные поставки последней. При этом контрактная цена не должна быть ниже некоторой прогнозируемой себестоимости продукции.

Процедура антикризисного управления по российскому законодательству. В Российской Федерации разработан ряд критериев, основанных на данных финансового анализа предприятия и позволяющих определить его как действительного или потенциального банкрота, наметить перспективы выхода его из кризиса или выявить полную бесперспективность принятия каких-либо мер и необходимость ликвидации предприятия.

Задержка платежей по требованиям кредиторов на срок более 3 месяцев с момента наступления срока их исполнения рассматривается как неспособность предприятия вовремя удовлетворять требования. В соответствии с Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 8 января 1998 г. в Российской Федерации принят ряд нормативных документов, в которых разработаны и утверждены критерии неплатежеспособности и методы антикризисного управления. Представлены критерии платежеспособности предприятия, которые являются определяющими при принятии решения о

неплатежеспособности, и их нормативные значения, на основе анализа которых такое решение принимается.

В качестве таких критериев приняты:

· коэффициент текущей ликвидности;

· коэффициент обеспеченности оборотными средствами;

· коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Структура баланса предприятия считается неудовлетворительной, а оно само неплатежеспособным, если хотя бы один из двух первых коэффициентов оказывается ниже нормативного. При этом значение показателя восстановления (утраты) платежеспособности больше единицы говорит о возможности предприятия в будущем повысить свою платежеспособность. Таким образом, в результате проведения анализа хозяйственной деятельности признание неудовлетворительной структуры баланса предприятия служит основанием для Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО) о возбуждении против предприятия дела о несостоятельности (банкротстве) и применении к нему в обязательном порядке мер антикризисного управления. К мерам антикризисного управления относятся:

· реорганизационные меры (санация, внешнее управление);

· ликвидационные меры (конкурсное производство);

· мировое соглашение.

1. Внешнее управление имуществом должника вводится на основании ходатайства, которое может быть подано должником, собственником должника или кредитором, в котором обосновывается целесообразность данной процедуры и предлагается кандидатура внешнего управляющего. Внешнее управление может быть введено только в том случае, если существует реальная возможность восстановления платежеспособности предприятия. Максимальный срок внешнего управления – 18 мес.; на весь его период вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов к должнику.

Внешний управляющий назначается арбитражным судом на конкурсной основе (из представленных должником или кредиторами кандидатур) и должен соответствовать следующим требованиям:

· быть юристом или экономистом или иметь опыт хозяйственной работы;

· не иметь судимостей;

· не быть должностным лицом в администрации предприятия должника или предприятий-кредиторов.

С момента назначения на внешнего управляющего возлагаются следующие функции:

· руководство предприятием-должником;

· отстранение по необходимости руководства от управления предприятием-должником;

· прием на работу и увольнение работников;

· распоряжение имуществом компании;

· созыв собрания кредиторов;

разработка плана проведения внешнего управления имуществом должника и организация его выполнения и прочие функции, предусмотренные законом.

При этом варианте реорганизации косвенное влияние на деятельность предприятия имеет собрание кредиторов, реализующее следующие функции:

· утверждение плана внешнего управления;

· контроль за деятельностью внешнего управляющего;

· определение размера вознаграждения внешнего управляющего и др. Основным достоинством этой формы реорганизации предприятия является отсутствие необходимости в денежных вливаниях в него и временный мораторий на удовлетворение требований кредиторов, который может быть продлен на полтора года.

При этом администрация и собственники предприятия-должника практически на полтора года (максимальный срок внешнего управления)

утрачивают контроль над предприятием, так как внешний управляющий, как правило, действует в первую очередь в интересах предприятий-кредиторов.

2. Санация, как и внешнее управление, может проводиться на основании ходатайства собственника предприятия-должника или кредиторов. Преимущественное право на участие в санации имеют собственник предприятия-должника, кредиторы, члены трудового коллектива.

Основанием для проведения санации является реальная возможность восстановить платежеспособность предприятия для продолжения его деятельности путем предоставления ему финансовой помощи собственником или иными лицами.

Если никто не воспользовался преимущественным правом на участие в санации, то арбитражный суд объявляет конкурс на участие в санации и по его итогам определяет лиц, которые примут в ней участие. По истечении года с момента начала санации должно быть удовлетворено не менее 40 % всех долговых обязательств, при этом общая продолжительность процесса санации не должна превышать 18 мес. В отдельных случаях суд может продлить этот срок, но не более чем на 6 мес.

При неэффективном проведении санации суд может принять решение о ее прекращении.

Санация отличается от внешнего управления тем, что в случае открытия дела о несостоятельности собственник может сохранить свое влияние на деятельность предприятия, однако при этом ему понадобятся существенные денежные вложения. В противном случае в зависимости от конкретных условий участия прочих лиц в санационных мероприятиях контроль может быть утрачен навсегда.

3. Конкурсное производство. Если при открытии дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия отсутствует ходатайство о введении внешнего управления или проведении санации и нет вывода арбитражного суда о возможности реального восстановления платежеспособности за счет проведения

подобных процедур, может быть принято решение о начале конкурсного производства.

Цель конкурсного производства – удовлетворение требований кредиторов и объявление должника свободным от долгов, а также охрана сторон от неправомерных действий друг друга. Конкурсное производство следует за признанием должника банкротом и, по сути, представляет собой ликвидацию предприятия и распродажу его имущества.

С момента принятия решения об открытии конкурсного производства:

· запрещается передача либо другое отчуждение имущества должника, погашение его обязательств (исключение при этом составляют платежи кредиторам-залогодержателям, а также платежи, связанные с затратами на конкурсное управление);

· считаются наступившими сроки исполнения всех долговых обязательств;

·прекращается начисление пени и процентов по всем видам задолженности.

Конкурсный управляющий назначается арбитражным судом, и им же освобождается от своих обязанностей бывший руководитель предприятия. Кандидатура конкурсного управляющего должна соответствовать тем же требованиям, что и внешнего управляющего.

На конкурсного управляющего возлагаются следующие функции:

· распоряжение имуществом должника;

· анализ финансового состояния должника и обоснованности требований к нему кредиторов, принятие или отклонение этих требований;

· формирование конкурсной массы (инвентаризация и оценка имущества должника), взимание дебиторской задолженности;

· предоставление в арбитражный суд и кредиторам необходимой информации о финансовом состоянии должника и его имуществе на момент открытия конкурсного производства;

· управление предприятием-должником; · формирование ликвидационной комиссии и руководство ею;

· созыв собрания кредиторов.

Как и в случае внешнего управления, контроль за деятельностью конкурсного управляющего осуществляется собранием кредиторов, причем в состав этого собрания входят сам должник и представитель трудового коллектива предприятия-должника.

В ходе конкурсного производства происходит инвентаризация, оценка и распродажа имущества предприятия-должника. Продажа происходит на конкурсной основе тому покупателю, кто предложит наибольшую цену.

Должник считается полностью свободным от долгов после удовлетворения всех требований. По завершении всей работы конкурсный управляющий предоставляет в суд отчет о своей деятельности.

Конкурсное производство является для должника самым невыгодным выходом из кризисной ситуации, так как:

· полностью теряется контроль над предприятием; · в первую очередь будет распродано не лишнее, а наиболее ликвидное имущество (в противном случае предприятие само могло бы провести его реализацию более эффективно);

· цены на реализуемое имущество, вероятно, будут существенно занижены;

· по окончании конкурсного производства предприятие, у которого осталось нереализованное имущество, скорее всего не сможет возобновить свою деятельность.

4. Мировое соглашение представляет собой такую форму процедуры банкротства, которую могут заключить должник и кредиторы на любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве. Как правило, мировое соглашение должно содержать положения о размере, сроках и порядке исполнения обязательств должника путем предоставления отступного, прощения долга и т. д.

Мировое соглашение может содержать условия об отсрочке или рассрочке исполнения обязательств должника, о скидке с долга, об исполнении обязательств должника третьими лицами и т. д.

Мировое соглашение может быть заключено только после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди.

Основной признак банкротства – неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом. Различают следующие виды несостоятельности субъекта хозяйствования:

· «несчастная», возникающая не по собственной вине, а вследствие форс-мажорных (непредвиденных) обстоятельств: чрезвычайных ситуаций, стихийных бедствий, военных действий, политической нестабильности общества, кризиса в стране, общего спада производства, банкротства должников и других внешних факторов: в этом случае государство, как правило, должно оказывать помощь предприятиям по выходу из кризисной ситуации;

· «ложная» (корыстная), возникающая в результате умышленного сокрытия собственного имущества в целях избежания уплаты долгов кредиторам, что, как правило, уголовно наказуемое банкротство;

· «неосторожная», возникающая вследствие неэффективной работы, осуществления рискованных операций; наступает, как правило, постепенно, и для ее предупреждения необходимо систематически анализировать финансовое состояние предприятия, что позволит обнаружить его «болевые» точки и принять конкретные меры по финансовому оздоровлению экономики предприятия.

Наиболее распространенными для диагностики вероятности банкротства являются методы, требующие:

· проведения анализа по большому кругу показателей, связанных с разработкой системы критериев;

· проведения анализа по ограниченному кругу заранее отобранных показателей;

· использование при проведении анализа интегральных показателей, рассчитанных с помощью: скоринговых моделей; многомерного рейтингового анализа; мультипликативного дискриминантного анализа

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Виды прибыли в строительстве.
2. Фактическая прибыль, ее разновидности.
3. Методы определения фактической прибыли от сдачи заказчикам выполненных работ.
4. Определение прибыли от реализации продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств.
5. Определение доходов и расходов от внереализационных мероприятий.
6. Рентабельность строительного производства, ее виды, факторы, оказывающие влияние на уровень рентабельности.

Заключение

Процесс анализа и диагностики финансового состояния представляет собой последовательность шагов, направленных на выявление причин изменения состояния предприятия и выполнение действий по его оптимизации.

Проблемы, возникающие в организации в связи с ухудшением ее финансового состояния, как правило, обусловлены следующими причинами.

Недостаток денежных средств, низкая платежеспособность характеризуется несоответствием показателей ликвидности нормативным значениям, просроченной кредиторской задолженностью, наличием сверхнормативных задолженностей перед бюджетом, персоналом и кредитными организациями. Проблема заключается в том, что у компании не хватает средств на погашение текущих обязательств или их может не хватить в ближайшем будущем.

Низкая отдача на вложенный капитал (низкая рентабельность инвестиций) на практике означает, что собственник получает доходы, несоответствующие его инвестициям. Возможные последствия подобной ситуации заключаются в сокращении собственного капитала предприятия в связи сокращением количества собственников.

Низкая финансовая устойчивость определяет возможные трудности в погашении обязательств в будущем, то есть зависимость от кредиторов и утрату компанией финансовой самостоятельности. О снижении финансовой устойчивости свидетельствует уменьшение показателя автономии, величины собственного капитала предприятия, а также суммы чистого оборотного капитала вплоть до отрицательного значения.

Проблемы, возникающие из-за ухудшения финансового состояния предприятия, в основном связаны с неэффективным управлением финансами или отсутствием возможностей поддерживать достаточный уровень рентабельности.

Потенциальная возможность предприятия сохранять стабильно устойчивое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Основные составляющие, от которых зависит сумма прибыли предприятия, – цены и объемы продаж, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности.

Анализ доходов и затрат от основной и прочих видов деятельности проводится с использованием отчета о прибылях и убытках, показателей рентабельности, величины накопленного капитала.

Операционный анализ характеризует уровень переменных и постоянных затрат, а также соотношения цен на потребляемые ресурсы и реализуемую продукцию.

Причиной необоснованного роста затрат могут быть не только поставщики, но и само предприятие. Увеличение затрат может быть связано с отсутствием контроля за расходованием ресурсов. В некоторых случаях снижение затрат

требует более радикальных мер – сокращения основных средств предприятия, то есть снижения производственной мощности предприятия.

Прибыль, заработанная компанией, не всегда остается в ее распоряжении в полном объеме. Часть прибыли зачастую расходуется на оплату штрафов, пеней за просроченные задолженности или срывы договоров, часть – на затраты непроизводственного характера. Сокращение подобных непроизводительных затрат является одним из направлений улучшения финансового состояния предприятия.

Эффективное управление предприятием, как показывает практическая деятельность российских и зарубежных компаний, предполагает сосредоточение на следующих основных направлениях финансового менеджмента: управлении оборотными средствами, разработке рациональной инвестиционной политики и оптимизации структуры источников финансирования.

Достижение стабильно хорошего финансового состояния предприятия основывается на оптимизации финансового результата деятельности и рациональном распределении и использовании прибыли компании.

Основанием стабильного финансового положения компании в течение долгого времени является получаемая прибыль, которая представляет собой не только конечный финансовый результат, но и основной источник собственных финансовых ресурсов предприятия. Поэтому при оптимизации финансового состояния необходимо, прежде всего, обеспечить получение предприятием максимального объема прибыли.

Библиографический список

1. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа. Утверждены Постановлением Правительства РФ от 25.06.03 г. №367.

2. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций. Утверждены Приказом ФСФО (федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству) России от 23.01.01 г. №16.

3. Положение «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг». Утверждено Приказом ФСФР (федеральной службы по финансовым рынкам) России от 10.10.06 г. №06-117/пз-н.

4. Методика проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций. Утверждена Приказом Минэкономразвития России от 21.04.06 г. №104.

5. Приказ ФСФО России от 23.01.2001г. № 16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций».

6. Теория экономического анализа: Учебник./М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет.- 5-е изд., пер. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2006.- 536 с.

7. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учеб. пос.- М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.

8. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие./ Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 336 с.

9. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пос.- М.: ИНФРА – М,2005. – 215 с.

10. Бороненкова С.А. Управленческий анализ. Уч. Пос. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 384 с.

11. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: Учебник.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КИО-РУС, 2007. – 816 с.

12. Вахрушена М.А. Управленческий анализ: Уч. пос. – 4-е изд., перераб. – М.:изд-во «Омега-Л», 2007. – 399 с.

13. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика производственной деятельности предприятия (теория, методика, ситуации, задания): учеб. пособие/ В.Д. Герасимова. – 4- е изд., перераб. и доп. –М.: КИО-РУС, 2008. – 256 с.

14. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособ. Для вузов.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 159 с.

15. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.- СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2006. – 448 с.

16. Зенкина И.В. Теория экономического анализа: Учеб. пособие.-М.: Изд-торг.корп. «Дашков и К», Ростов- н- Д.: Наука- Пресс, 2007. – 2008 с.

17. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2007. – 424 с.

18. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.-М.: ТК Велби: Изд-во «Проспект», 2007. – 424 с.

19. Когденко В.Г. Экономический анализ: учеб. пособ. Для вузов.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 390с.

20. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Уч.пос./ А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Уневицкий.-М.: КИО РУС, 2007. – 672 с.

21. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. -М.: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.

22. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пос. – 3-е изд., перераб. и доп. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.- 448 с.

23. Максютов А.А. Экономический анализ: Учеб. пособ. для студ. вузов.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.- 543 с.

24. Мельник М.В. Анализ финансово- хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие/ М.В.Мельник, Е.Б. Герасимова. -М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – 192 с.

25. Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг, оценка персонала: Учеб. пособ. – 2-е изд., перераб. и доп. –М.: Финансы и статистика, 2005. – 522 с.

26. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Уч. пособие. –М.: ИНФРА-М, 2005. – 281 с.

27. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. – 11-е изд., испр. и доп. –М.: Новое знание, 2005. – 651 с.

28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2010.

29. Скамай Л.Г. Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 296 с.

30. Титов В.И. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Изд.- торг. Корп. «Дашков и К», 2005. – 352 с.

31. Чечевицин Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд- торг. Корп. «Дашков и К», 2005. – 352 с.

32. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. – М.: Дашков и К, 2006. – 368 с.

33. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. Испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

34. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие для слушателей системы подготовки проф. бухгалтеров и аудиторов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Инфра-М, 2008.

35. Ефименко, И. Б. Экономика отрасли (строительство) [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / И. Б. Ефименко, А. Н. Плотников. - Москва : Вузовский учебник, 2013. - 358 с.;

Приложение № 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на _____20___г.

	Коды
Форма по ОКУД	0710001
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН	
Вид деятельности _____ по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ _____по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс.руб./млн.руб. (нужное подчеркнуть) по ОКЕИ	384/385
Местонахождение (адрес)_____ _____ ____	
Дата утверждения	
Дата отправки (принятие)	

Пояс не-ния	**Актив**	Код статьи	На ____ 20___г.	На 31 декабря 20___г.	На 31 декабря 20___г.
1	2	3	4	5	6
	1. **ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Основные средства	1130		0	

	Доходные вложения в материальные ценности	1140			
	Финансовые вложения	1150			
	Отложенные налоговые активы	1160			
	Прочие внеоборотные активы	1170			
	ИТОГО по разделу 1	**1100**			
	11. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210			
	Вв том числе:				
	сырье, материалы и другие комплектующие изделия	1211			
	животные на выращивании и откорме	1212			
	затраты в незавершенном производстве	1213			
	Готовая продукция и товары для перепродажи	1214			
	товары отгруженные	1215			
	расходы будущих периодов	1216			
	прочие запасы и затраты	1217			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230			
	в том числе, покупатели и заказчики	1231			
	Финансовые вложения	1240			
	Денежные средства	1250			
	Прочие оборотные активы	1260			
	ИТОГО по разделу 11	**1200**			
	БАЛАНС	1600			
Пояс не-ния	**Пассив**	Код статьи	На ____ 20___г.	На 31 декабря 20___г.	На 31 декабря 20___г.
1	2	3	4	5	6
	111. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставной капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310			
	Собственные акции, выкупаемые у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без	1350			

	переоценки)				
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
	ИТОГО по разделу 111	**1300**			
	1V. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Резервы под условные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	ИТОГО по разделу 1V	**1400**			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520			
	в том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521			
	задолженность перед персоналом организации	1522			
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523			
	задолженность по налогам и сборам	1524			
	прочие кредиторы	1525			
	Доходы будущих периодов	1530			
	Резервы предстоящих расходов	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	ИТОГО по разделу V	**1500**			
	БАЛАНС	**1700**			