

# **Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности**

## **1. Комплексный экономический анализ и его роль в управлении организацией.**

### **(1.) Экономический анализ как база обоснования и принятия управленческих решений.**

*Экономический анализ* как наука представляет собой систему специальных знаний, базирующихся на законах развития и функционирования систем и направленных на познание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В процессе управления для обоснования принимаемых решений используется совокупность различных видов экономического анализа. Например, рыночная экономика характеризуется динамичностью ситуаций внешней и внутренней среды деятельности предприятия. В этих условиях важная роль отводится оперативному анализу. Его отличительными чертами являются комплексность, компьютерная обработка оперативных информационных массивов, использование его результатов на уровне отдельных функциональных служб предприятия в виде ориентированной фрагментарной информации.

Экономический анализ выступает не только основной составляющей любой функции управления (прогнозирования и бизнес-планирования; координирования, регулирования, учета и контроля, стимулирования, оценки условий хозяйствования и т.д.), но и сам является видом управленческой деятельности, предшествующей принятию управленческих решений для поддержания бизнеса на необходимом уровне. Эта активная роль анализа ставит перед ним ответственные задачи. Сосредоточим внимание прежде всего на тех задачах, которые связаны с нынешней сложной хозяйственной ситуацией и исключительной ролью ЭА в преодолении сложившихся проблем. 1. Свободное взаимодействие рыночных субъектов, конкуренция, коммерческий риск и неопределенность получения ожидаемых экономических выгод, вероятность наступления предполагаемого ущерба или получения результата ниже требуемого значения выдвигают на первый план проблему выбора. Отсюда для анализа весьма актуальной становится задача обоснования выбора оптимальных вариантов деловых решений из имеющихся альтернатив. 2. Развитая в научных и методических аспектах система ЭА и оценки деятельности хозяйствующих субъектов позволяет выявлять, систематизировать и актуализировать решение наиболее сложных и часто встречающихся хозяйственных ситуаций и разрабатывать наиболее эффективные рекомендации по их устранению и выходу из создавшегося положения. 3. Теорией ЭА хозяйствующим субъектам должен быть предложен широкий набор инструментов и средств для достижения желаемых результатов. 4. Хозяйственная практика требует использования в анализе многомерных оценок эффективности хозяйственной деятельности с учетом решения социальных, экологических и гуманитарных проблем, проблем использования чистой прибыли и ее капитализации. 5. Актуальной задачей является совершенствование методик проведения таких видов анализа, как перспективный, прогнозный, оперативный, маржинальный и комплексно-экономический. 6. Совершенствование методик изучения рынка и партнеров по нему может рассматриваться как важная самостоятельная задача анализа. 7. необходимы не только современные методики проведения анализа, но и их практическая востребованность.

### **(1.) Комплексный экономический анализ.**

Все показатели, которые используются в анализе, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Это вытекает из реально существующих связей между экономическими явлениями, которые они описывают.

Каждый показатель имеет свой определенный смысл и свое значение в аналитической работе. Экономический анализ предполагает комплексное, системное использование показателей. Взаимосвязь основных показателей определяет последовательность выполнения анализа - от изучения первичных показателей до обобщающих.

При выполнении комплексного анализа хозяйственной деятельности выделяются следующие

этапы:

уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы;  
разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа;  
собирается и подготавливается к анализу необходимая информация;  
проводится сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана отчетного года, фактическими данными прошлых лет, с достижениями ведущих предприятий, отрасли и т.д.;  
факторный анализ: выделяются факторы и определяется их влияние на результат;  
выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства;  
оценка результатов хозяйствования с учетом действия различных факторов и выявленных неиспользованных резервов, разрабатываются мероприятия по их использованию.

### **(1.) Виды экономического анализа и их роль в управлении хозяйственной деятельностью**

В аналитической практике используются *различные виды экономического анализа* в зависимости от объектов и субъектов исследования, сроков проведения, содержания и задач аналитических программ.

*По роли в управлении выделяют:*

- управленческий (внутренний) анализ, который является составной частью управленческого учета и обеспечивает аналитической информацией руководство организации;
- финансовый анализ, обеспечивающий внешних и внутренних пользователей информацией о состоянии организации;

*По периодичности анализ может быть:*

- перспективным (прогнозным);
- оперативным;
- текущим.

*В зависимости от характера объектов управления анализ может быть:*

- по отраслям экономики;
- уровням общественного производства и управления;
- стадиям процесса расширенного воспроизводства ( производство, обмен, распределение, потребление);
- по составным элементам производства ( трудовым, материальным и финансовым ресурсам).

*По содержанию и полноте изучаемых вопросов экономический анализ делят на:*

- полный ;
- локальный (анализ деятельности отдельных подразделений);
- тематический (анализ отдельных функциональных систем экономики).

*По методам изучения объекта:*

- системный;
- функционально -стоимостный;
- сравнительный;
- факторный;
- диагностический;
- маржинальный ;
- экономико -математический и другие.

### **(1.) Система и методология комплексного экономического анализа**

#### **Задачи внутрихозяйственного комплексного анализа**

*Основной целью деятельности* любого хозяйствующего субъекта является получение максимальной прибыли при имеющихся ресурсах. Достижение этой цели невозможно без четкой организации экономического анализа деятельности и финансового планирования.

С помощью анализа различных аспектов деятельности и оценки эффективности использования ресурсов организации *осуществляется контроль за использованием ресурсов, выполнением плана, выявляются резервы повышения эффективности деятельности.*

При организации внутрихозяйственного контроля по каждому объекту определяются общие методические подходы к проведению анализа, цели и задачи аналитических процедур, необходимая

для этого информационная база, исполнители, пользователи аналитической информации, периодичность проведения анализа, методы и приемы анализа, формы обобщения результатов и содержание принимаемых управленческих решений.

*Методические аспекты осуществления внутрихозяйственного анализа можно представить следующим образом.*

#### **1. Анализ объема выпуска продукции.**

*Цель анализа:* Разработка путей и обоснование управленческих решений по оптимизации объемов и структуры выпускаемой продукции.

##### ***Задачи анализа:***

оценка динамики и выполнения плана по объему, структуре и качеству выпускаемой продукции;  
оценка оптимальности плановых заданий по выпуску продукции и оценка использования производственных мощностей;

анализ факторов и причин, вызвавших отклонения в выполнении плана и снижении темпов роста объема выпущенной продукции;

оценка влияния потерь, связанных с невыполнением производственной программы, на прибыль и рентабельность.

Информационная база: плановая и нормативная информация; бухгалтерская информация; статистическая информация; планы -графики, производственно -технические отчеты; бизнес -планы; ведомости выпуска готовой продукции; сдаточные накладные о передаче готовой продукции на склад и другие.

Исполнители: работники производственного отдела, маркетинговой службы, финансовой службы, службы внутреннего контроля.

Периодичность осуществления: по мере необходимости и прежде всего в периоды, когда наблюдается спад производства, снижение качества продукции.

Пользователи аналитической информации: руководители производственного отдела, службы сбыта, маркетинга, коммерческий, финансовый директор.

Методы и приемы экономического анализа: расчет прироста продукции и выявление влияния факторов на изменение ее объема; оценка структуры и динамики выпускаемых изделий; выявление вклада подразделений в общий объем выпускаемой продукции; оценка ритмичности производства; оценка качества продукции, эффективности использования производственной мощности и т.д.

Формы обобщения результатов: отчеты о проведении анализа; аналитические записки о выполнении плана производства.

Обоснование управленческих решений: разработка вариантов управленческих решений по увеличению выпуска более рентабельных видов продукции и сокращению производства изделий с низким спросом; устранению причин сбоев в производстве и т.д.

#### **2. Анализ себестоимости продукции.**

*Цель анализа:* выявление внутрихозяйственных резервов снижения затрат на производство продукции; разработка путей и обоснование управленческих решений по оптимизации себестоимости отдельных изделий.

##### ***Задачи анализа:***

- оценка структуры затрат на производство продукции;
- выявление факторов и причин отклонений от планируемых или сметных значений по затратам;
- оценка динамики себестоимости выпущенной продукции;
- анализ влияния себестоимости на прибыль и рентабельность продукции.

Информационная база анализа: плановые калькуляции; сметы затрат; бизнес -планы; нормы и нормативы по затратам на производство; бухгалтерская информация; статистическая информация.

Исполнители : работники финансового отдела, внутреннего контроля, экономисты.

Периодичность осуществления анализа: по мере необходимости или периодически.

Пользователи аналитической информации: руководители экономической, финансовой службы.

Методы и приемы экономического анализа: детализация по статьям и элементам затрат, по видам продукции, по центрам ответственности и др.; сравнение фактических затрат с плановыми, с затратами других предприятий на аналогичную продукцию; коэффициентный анализ; методы

факторного анализа и другие.

Формы обобщения результатов анализа: отчеты о проведенном анализе; аналитические записки и т.д.

Обоснование управленческих решений: разработка вариантов управленческих решений по снижению себестоимости отдельных изделий, сокращении непроизводительных расходов; выбор оптимального варианта по себестоимости изделий.

### **3. Анализ прибыли и рентабельности продукции.**

Цель анализа: определение внутрихозяйственных резервов роста прибыли и рентабельности производства; обоснование управленческих решений по оптимизации прибыли или предотвращению убытков.

Задачи анализа:

- оценка динамики и выполнения плана по прибыли;
- выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка уровня рентабельности производства продукции и отдельных ее видов.

Информационная база: плановая и нормативная информация, бухгалтерская информация, статистическая информация.

Исполнители: специалисты финансовой, экономической службы, контрольно -ревизионной комиссии, службы внутреннего контроля.

Периодичность осуществления: по мере необходимости и периодически.

Пользователи аналитической информации: руководители предприятия, директора филиалов, финансовый директор, акционеры предприятия.

Методы и приемы экономического анализа: расчет прибыли и рентабельности изделий; методы факторного анализа; подсчет совокупных резервов роста прибыли и рентабельности и др.

Формы обобщения результатов анализа: отчеты о проведенном анализе, аналитические записки.

Обоснование управленческих решений: разработка вариантов управленческих решений по оптимизации прибыли, мобилизации выявленных внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли и рентабельности.

## **3.2. Системный подход в комплексном экономическом анализе**

*Необходимость системного анализа* хозяйственной деятельности обусловлена тем, что деятельность любого хозяйствующего субъекта представляет собой сложную целостную динамичную систему. При системном анализе *основное внимание* уделяется исследованию взаимной связи и обусловленности отдельных факторов производства. В результате выполнения системного анализа строится логическая и методологическая схема, которая позволяет создавать модели, использовать математические методы и современную вычислительную технику для исследования факторов. *Наиболее важным в комплексном экономическом анализе* является системность, увязка отдельных направлений анализа между собой, анализ взаимосвязи между объектами анализа и вывод показателей каждого направления исследования на обобщающие показатели эффективности деятельности организации.

*Методика комплексного экономического анализа предполагает:*

- определение целей и задач экономического анализа;
- формирование совокупности показателей для достижения целей и задач;
- разработку схемы и последовательности проведения анализа;
- установление периодичности и сроков проведения анализа;
- выбор способов получения информации и ее обработки;
- разработку методов анализа экономической информации;
- формирование перечня организационных этапов проведения анализа и распределения обязанностей между службами организации при проведении комплексного анализа;
- определение порядка оформления результатов анализа и их оценку.

*Процедура комплексного экономического анализа состоит из нескольких блоков.*

Блок 1. Предварительный обзор обобщающих показателей.

Блок 2. Анализ организационно- технического уровня, социальных, природных и внешнеэкономических условий производства.

Блок 3. Анализ использования основных производственных средств.

Блок 4. Анализ использования материальных ресурсов.

Блок 5. Анализ использования труда и заработной платы.

Блок 6. Анализ объема , структуры и качества продукции.

Блок 7. Анализ себестоимости продукции.

Блок 8. Анализ величины и структуры авансированного капитала.

Блок 9. Анализ оборачиваемости оборотных средств.

Блок 10. Анализ прибыли и рентабельности продукции.

Блок 11. Анализ рентабельности хозяйственной деятельности.

Блок 12. Анализ финансового состояния и платежеспособности.

Блок 13. Обобщающая оценка эффективности деятельности.

## 2. Цель и задачи комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности

### (2.) Предмет, объекты и цель ЭА деятельности организаций, как прикладной экономической науки.

*Предмет ЭА* – хоз. процессы ПП-я, эффект-ть и конечные рез-ты их деят-ти (фин.) складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через с-му эк. информации, вкл.: 1. Эк. процессы, кот. происходят в рез-те ХД.

2. Причинно-следственные связи в ХД. 3. Классификацию, систематизацию, моделирование, измерение причинно-следственных связей, складывающихся под влиянием различных факторов.

*Объекты ЭА* – основные эк. рез-ты ХД: 1. Пр-во и реализации пр-ции. 2. С/с пр-ции. 3. Исп-ние мат., труд. и фин. ресурсов. 4. Фин. рез-ты пр-ва. 5. Фин. состояние ПП-я.

*Цель ЭА* – составить цельную картину из различных данных, явлений и фактов, выявить присущие тенденции и предложить оптимальные решения.

#### **Задачи ЭА:**

1. Повышение научной эк. обоснованности бизнес-планов и нормативов.
2. Опр-ние эк. эффект-ти, исп-ние труд., мат. и фин. ресурсов отдельно и в совокупности.
3. Обоснование и испытание оптимальных управленч. решений.

#### **Этапы проведения ЭА:**

1. *Подготовительный* – составление программы ЭА, подбор информации и практическое исп-ние рез-тов.

2. *Аналитический* – опр-ся отклонения от плана, влияние на него различных факторов, состояние аналитич. таблиц, исп-ся все методы ЭА.

3. *Заключительный* – обобщение рез-тов, опр-ние выводов и заключения. Все это оформляется в виде отчетов, док-тов, записок, справок.

*Действенность ЭА* – выявление резервов, т.е. возможностей max-го ↑ эффект-ти на основе НТП.

### (2.) Основные задачи анализа

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;
- поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия;
- прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний, цели и содержание которых различны.

*Внутренний анализ ФСП* — это исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

*Внешний финансовый анализ* — это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Наиболее целесообразно начинать анализ финансового состояния с изучения формирования и размещения капитала предприятия, оценки качества управления его активами и пассивами, определения операционного и финансового рисков.

После этого следует проанализировать эффективность и интенсивность использования капитала, оценить деловую активность предприятия и риск утраты его деловой репутации.

Затем надо изучить финансовое равновесие между отдельными разделами и подразделами актива и пассива баланса по функциональному признаку и оценить степень финансовой устойчивости предприятия.

На следующем этапе анализа изучаются ликвидность баланса (равновесие активов и пассивов по срокам использования), сбалансированность денежных потоков и платежеспособность предприятия.

В заключение дается обобщающая оценка финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности, делается прогноз на будущее и оценивается вероятность банкротства.

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;
- аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения ФСП.

После этого изучают факторы изменения уровня финансовых коэффициентов, оценивают степень их чувствительности к управленческим воздействиям.

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. *Основные источники информации*'.

отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1);

отчет о прибылях и убытках (форма № 2);

отчет об изменениях капитала (форма № 3);

отчет о движении денежных средств (форма № 4);

приложение к балансу (форма № 5);

формы статистической отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

## **(2.) Цели финансового анализа**

Основными целями финансового анализа являются: общая оценка состояния организации, оценка деловой активности, оценка финансовой устойчивости, оценка положения на рынке ценных бумаг.

### ***Общая оценка состояния организации***

Общая оценка состояния организации в первую очередь характеризуется показателями финансовых результатов: выручки от реализации, балансовой и чистой прибыли, прибыли на акцию, рентабельности и пр. Темпы роста данных показателей необходимо исследовать с учетом темпов инфляции для разграничения реального роста показателей и их роста, вызванного инфляцией. Общая оценка состояния организации включает в себя и оценку ее имущественного состояния.

### ***Оценка деловой активности***

В оценке деловой активности исследуется эффективность использования ресурсов организации. Во внутреннем анализе исследуется степень выполнения плана, обеспечение заданных темпов роста. Выявляется динамика финансовых вложений, определяется их эффективность и дальнейшая перспектива. Оценивается широта рынков сбыта продукции, включая поставки на экспорт, деловая репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и др.

### ***Оценка устойчивости финансового состояния***

Устойчивость финансового состояния организации оценивается на краткосрочную и долгосрочную перспективу. При оценке устойчивости на краткосрочную перспективу обращается внимание на способность организации вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Для этого исследуются такие показатели, как объем денежных активов организации, наличие убытков просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, не погашенных в срок кредитов и займов. Показательной является величина задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, наличие штрафных санкций неисполнение обязательств перед бюджетом. ***Оценка положения на рынке ценных бумаг***

По отношению к акционерным обществам можно проводить оценку положения организации на рынке ценных бумаг. Показатели, характеризующие положение на рынке ценных бумаг, показывают привлекательность организации для инвесторов и степень выполнения обязательств перед ними. **Объектом внутреннего анализа является выявление причин происшедших изменений.**

### 3. Анализ в системе маркетинга

#### **(3.) Значение и задачи анализа маркетинговой деятельности предприятия.**

##### **Особенности формирования информационной базы анализа.**

Необходимыми условиями достижения самокупаемости и самофинансирования предприятия в условиях рынка являются ориентация производства на потребителей и конкурентов, гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

Каждому предприятию, перед тем как планировать объем производства, формировать производственную мощность необходимо знать, какую продукцию в каком объеме, где, когда и по каким ценам оно будет продавать.

Для этого нужно изучить спрос на продукцию, рынки ее сбыта, их емкость, реальных и потенциальных конкурентов, потенциальных покупателей, возможность организовать производство по конкурентной цене, доступность необходимых материальных ресурсов, наличие кадров необходимой квалификации и т.д. От этого зависят конечные финансовые результаты, воспроизводство капитала, его структура и, как следствие, финансовая устойчивость предприятия. Другими словами, деятельность любого предприятия начинается с маркетингового анализа, основными задачами которого являются:

- изучение платежеспособного спроса на продукцию, рынков ее сбыта и обоснование плана производства и реализации продукции соответствующего объема и ассортимента;
- анализ факторов, формирующих эластичность спроса на продукцию, и оценка степени риска невостребованной продукции;
- оценка конкурентоспособности продукции и изыскание резервов повышения ее уровня;
- разработка стратегии, тактики, методов и средств формирования спроса и стимулирования сбыта продукции;
- оценка эффективности производства и сбыта продукции.

С помощью маркетинга ведется постоянный поиск новых рынков, новых потребителей, новых видов продукции, новых областей применения традиционной продукции, способных обеспечить предприятию наибольший уровень прибыли.

Маркетинг выступает в качестве инструмента регулирования производства и сбыта, ориентируя производственную деятельность предприятия, его структурную политику на рыночный спрос.

##### **Обоснование производственной программы и плана сбыта продукции: анализ спроса на продукцию и услуги предприятия.**

Значение анализа спроса. Факторы, формирующие спрос. Эластичность спроса на цену и доходы покупателей.

Основная цель маркетингового анализа — изучение спроса на продукцию и формирование портфеля заказов. От портфеля заказов зависят производственная мощность предприятия и степень ее использования в процессе дальнейшей деятельности. Если спрос на продукцию падает по каким-либо причинам, то соответственно уменьшается портфель заказов, идет спад производства, растут себестоимость продукции, убытки и предприятие может стать банкротом.

Поэтому анализ спроса на профильную продукцию предприятия имеет большое значение. Это один из наиболее важных и ответственных этапов исследования рынка.

Спрос как экономическая категория характеризует объем товаров, которые потребитель желает и в состоянии приобрести по определенной цене на протяжении определенного периода времени на определенном рынке.

На уровень спроса влияют многие факторы: цены на предлагаемый товар, его качество, доходы покупателей, потребительские предпочтения, цены на сопряженные (взаимозаменяемые товары), ожидание потребителями изменения их доходов и цен на товары, насыщенность рынка, процентные ставки по вкладам и т.д.

Степень чувствительности спроса к изменению цены измеряется при помощи коэффициента ценовой эластичности ( $E_p$ )

[pic]

Коэффициент эластичности спроса по доходу ( $E_d$ ) характеризует степень чувствительности спроса на товар при изменении дохода потребителей:

[pic]

Спрос эластичный, если величина этих коэффициентов больше единицы, и неэластичный — если меньше. При значении коэффициента эластичности равном нулю спрос абсолютно неэластичен:



никакое изменение цены не собой изменение спроса на продукцию. Если коэффициент эластичности равен единице, то это значит, что темп роста спроса равен темпу снижения цены. Спрос бывает еще абсолютно эластичным, когда при неизменной цене или ее росте спрос на продукцию увеличивается до предела покупательских возможностей, что чаще всего бывает в инфляции.

Рост цены при снижении объема продаж эффективен до тех пор, пока величина дополнительного дохода на единицу продукции превышает величину дополнительных издержек на единицу продукции.

Большое значение в изучении факторов формирования спроса имеет корреляционный анализ. С его помощью оценивается и прогнозируется степень зависимости спроса от исследуемых факторов.

### **(3.) Анализ в системе маркетинга.**

Обеспечение эффективного использования наличных ресурсов и удовлетворение потребительских требований от субъектов экономических взаимоотношений требует проведение глубокого анализа протекающих на рынке процессов. Для чего необходима серьезная проработка рынков выпускаемой и намечаемой к производству продукции и технико-экономическое обоснование планируемых изменений, что невозможно без маркетинговых исследований.

Маркетинговое исследование представляет собой сбор, обработку и анализ системы показателей для исследования конъюнктуры рынка. Основными показателями данного исследования являются:

- показатели производства;
- показатели внутреннего товарооборота;
- показатели внешней торговли;
- показатели уровня цен;
- финансовые показатели.

Процесс анализа состоит из следующих этапов:

I этап. Выделяются основные факторы, влияющие на конъюнктуру рынка, которые оцениваются через систему статистических показателей.

II этап. Строятся динамические ряды по каждому показателю, с помощью которых отражается действие соответствующего фактора в прошлом.

III этап. На основе имеющихся оценок определяется значимость и степень воздействия основных факторов на конъюнктуру рынка в будущем. При этом необходимо установить главные причины изменения объема выпуска товаров, ввод новых производственных мощностей, по-вышение уровня автоматизации, активизация или снижение спроса.

IV заключительный этап. Определяется общий итог взаимодействия всех факторов и выявляется место и роль каждого из них в формировании конъюнктуры.

Основными элементами маркетингового исследования являются: схема распространения товаров, ценообразование, реклама, методы стимулирования продаж, организация послепродажного обслуживания клиентов (для технических товаров), формирование общественного мнения о фирме и товарах.

Процесс формирования рыночной цены включает в себя несколько этапов: постановку задач ценообразования, определение спроса, оценку издержек, проведение анализа цен и товаров конкурентов, выбор метода установления цен, определение окончательной цены и правил ее будущих изменений, учет мер государственного регулирования цен.

Ценообразование – основа для принятия коммерческого решения и в зависимости от целей стратегия его может быть различной:

1. **Стратегия ценового проникновения.** Фирма устанавливает заниженные цены на свою продукцию с целью привлечения покупателей и увеличения объема продаж.

2. **Стратегия «снятия сливок».** Здесь кратковременное конъюнктурное повышение цен с целью максимизации прибыли.

3. **Стратегия среднерыночных цен.**

4. **Стратегия преимущественной цены.** За счет улучшения качества установление цены выше, чем у конкурентов.

5. **Стратегия следования за конкурентом.**

6. **Стратегия дифференциации цены на взаимосвязанные товары.**

7. **Стратегия ценовой дискриминации.** Продажа одного и того же товара разным клиентам по разным ценам.

8. **Стратегия ценовых линий.** Использование резкой дифференциации цен на ассортиментные виды с целью создать представление у покупателей о принципиальной разнице в качестве.

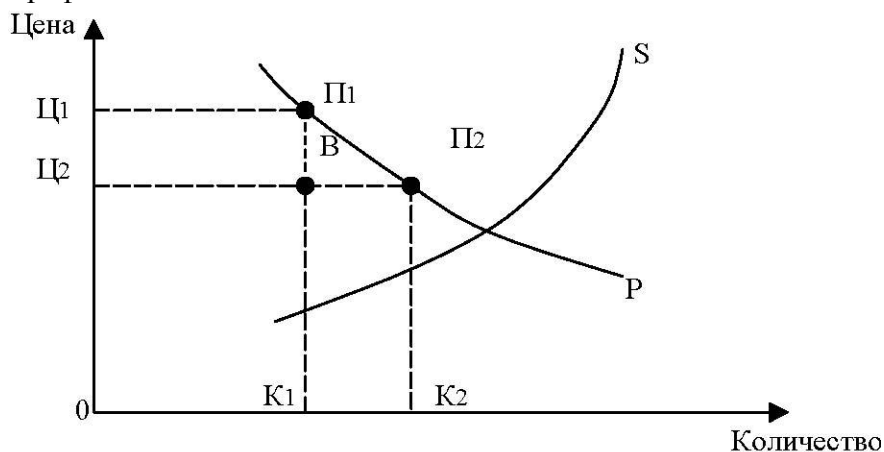
9. **Стратегия исчерпания или скользящей падающей цены.** Цены снижаются редко, но значительно.

10. **Стратегия роста проникающей цены.** После выхода на рынок с заниженной ценой и захвата определенной доли рынка, цену резко повышают.

11. **Стратегия стабильных цен.** Рассчитана на постоянных клиентов.

Немаловажное значение на выбор цены влияет эластичность спроса, т.е. емкость рынка: сколько товаров можно продать при различных уровнях цен. В идеале необходимо построить математическую зависимость возможного объема продаж от уровня цен. Построение графика эластичности спроса от цен упрощает эту задачу. Используя информацию о цене товара с одной стороны и количестве товара, проданного по этой цене, производят на графике построение кривых спроса и предложения. Далее определяют эластичность или неэластичность спроса на различных ценовых интервалах и изменение выручки в случае изменения цены товара. Проиллюстрируем это на примере (график 1). По оси X отражается количество товара, а по оси Y - цена товара. Площадь прямоугольника  $OЦ_1П_1K_1$  является выручкой продукции по цене  $Ц_1$ . Если цена снижается до уровня  $Ц_2$ , то объем продаж возрастет до  $П_2$  единиц. Выручка становится равна прямоугольнику  $OЦ_2П_2K_2$ . При этом потеря выручки в виде прямоугольника  $Ц_2Ц_1П_1В$  из-за снижения цены товара меньше прироста выручки (прямоугольник  $K_1ВП_2K_2$ ), полученной в результате увеличения продаж за счет снижения цены. Это происходит при эластичности спроса. Если цена и выручка меняются в одном направлении, то спрос будет неэластичным.

График 1.



Маркетологи делят все товары на две основные группы: товары с неэластичным спросом и товары с эластичным спросом.

Товары первой группы таковы, что объемы их продаж почти не меняются при росте цен. Это можно объяснить следующими причинами:

- 1) данный товар первой необходимости, без которого невозможно обойтись (например, основные продукты питания);
- 2) товару нет замены или его производит один монополист;
- 3) потребители привыкли к данному товару и не торопятся отказаться от него даже при росте цен;
- 4) потребители считают, что рост цен обусловлен ростом качества или инфляцией и смиряются с этим положением, сокращая другие статьи своих расходов.

Товары эластичного спроса отличаются сильной зависимостью объемов продаж от уровней цен: при росте цен объемы продажи быстро падают.

Для каждого товара кривая эластичности спроса имеет свой вид. Точная оценка формы кривой эластичности спроса - дело довольно сложное и дорогостоящее, поэтому надо определить вид этой кривой хотя бы приближенно, на основе экспертных оценок опытных специалистов по торговле товарами того типа, который необходимо выпускать. Экспертная оценка эластичности спроса покажет ту максимальную цену, по которой товар может быть принят рынком. Но максимальная цена это не то же самое, что наилучшая цена, поэтому необходимо на следующем этапе производить оценку издержек, чтобы находить пути их снижения. К сожалению, это обязательное условие для разумного бизнеса, в нашей стране в погоне за прибылью предприниматели не используют. Отсюда возникает ситуация снижения спроса на их продукцию по причине либо государственных антиинфляционных мероприятий, либо за счет снижения жизненного уровня населения.

В рыночной экономике, учитывая запросы покупателей, изготовители ориентируются на цену: чем выше цена, тем большую прибыль она содержит тем и выгоднее наращивать объемы выпуска товаров, пользующихся спросом. Однако наращивание производства требует дополнительных инвестиций, а источником их является прибыль. Прибыль же ничто другое, как разность между выручкой и себестоимостью. Следовательно, чем ниже себестоимость, тем выше прибыль, полученная с каждой единицы товара. Используя график 1, можно смоделировать, что чем ниже цена, по которой производитель согласен продать товар, тем более полого будет проходить кривая эластичности спроса и тем будет выше количество реализованной продукции. В этом случае, при потере прибыли с каждой единицы товара, в целом по общей ее массе произойдет выигрыш. И наоборот, стремясь получить максимальную прибыль с каждой единицы товара, при увеличении цены произойдет снижение общего количества продаж, а отсюда возможно и общей массы прибыли. Возможность маневра при выборе коммерческих стратегий прямо зависит от затрат на изготовление товара. Издержки определяют ту минимальную цену, на которую можно пойти, столкнувшись с конкуренцией или затовариванием. Формула определения минимально приемлемого для фирмы уровня цены такова (**Цм**):

$C/c$

$Цм = \text{-----}$ , где:

**1-Дп.**

$C/c$  - себестоимость товара;

**Дп.** – минимально приемлемая для фирмы доля прибыли в цене.

В нашей стране в отличие от зарубежной практики, показатель **Дп.** новый; в отечественной экономике применяется показатель рентабельности (отношение прибыли к себестоимости или к стоимости фондов)

На следующем этапе необходимо провести анализ себестоимости, разделив ее на две части: условно-постоянные и условно-переменные затраты, что имеет большое значение для обоснования коммерческой деятельности. График 2 приводится из работы [7] показывает структуру себестоимости и различия в динамике условно-переменных затрат, которые

играют решающую роль в изменении себестоимости продукции.

Появление эффекта роста объема выпуска

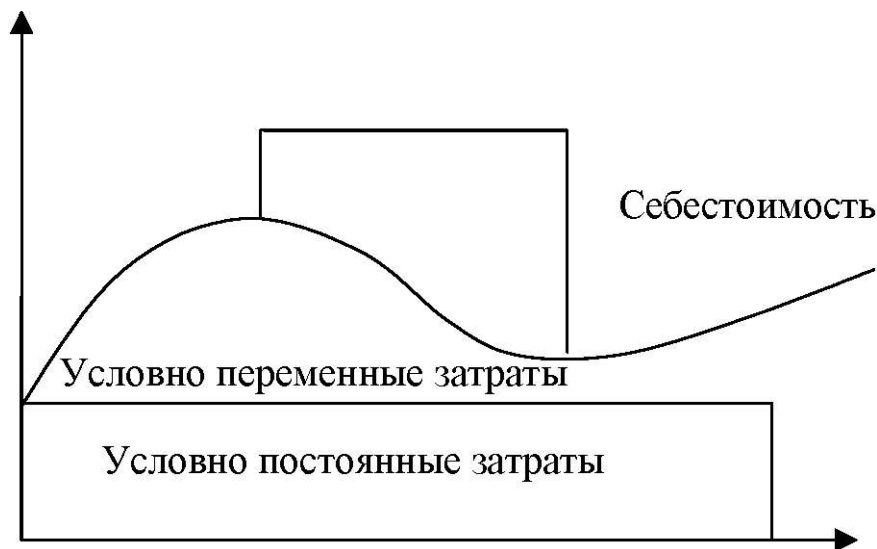


График 2. Изменение себестоимости продукции.

В период создания нового предприятия или внедрения новой продукции издержки обычно высоки и растут по мере увеличения объема производства; на графике рост условно-переменных затрат. В этот период технология и организация производства еще не отлажены, отсюда низкая производительность труда и высок уровень брака.

В дальнейшем по мере освоения производства, себестоимость выравнивается и происходит ее некоторое снижение, во-первых, за счет сокращения потерь от брака и увеличения производительности труда и во-вторых, срабатывает эффект роста объема выпуска («эффект масштаба»). В силу стабильности условно-постоянных затрат рост объема выпуска ведет к сокращению этих затрат в себестоимости единицы продукции.

Новый подъем себестоимости при наращивании объема выпуска объясняется необходимостью в дополнительных вложениях в производство, связанных с расширением площадей, приобретением дополнительного оборудования, обучением новых работников. Если продукция пользуется спросом, то данный прирост затрат при наращивании выпуска окупится и приведет в дальнейшем к снижению себестоимости.

На графике<sup>3</sup> показаны кривые валового дохода и себестоимости продукции, которые дважды пересекаются.

Условно постоянные затраты

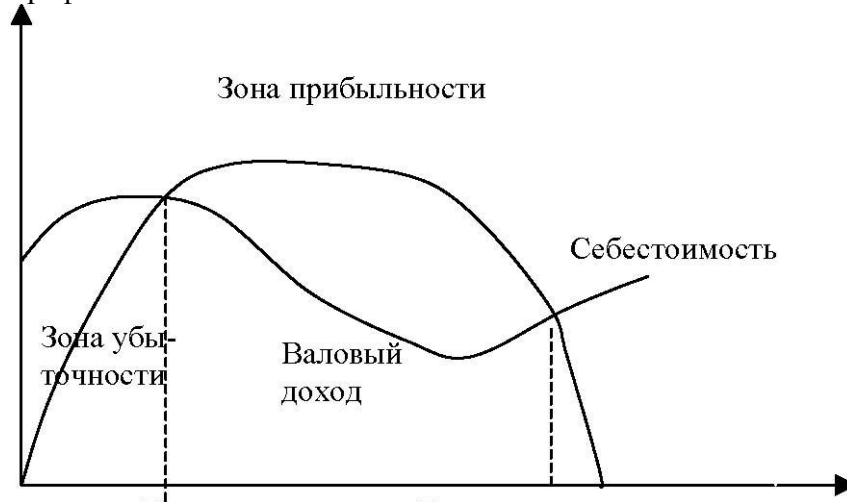
Себестоимость

Условно переменные затраты

**Себестои-  
мость**

**Количество произведенных товаров**

График 3.



Первая точка пересечения - точка безубыточности, во второй точке пересечения выпуск продукции вновь становится убыточным. Между двумя точками пересечения находится зона прибыльности.

Используя в ценообразовании стратегий преимущественной цены или следования за конкурентом, необходимо провести анализ цен и то-варов конкурентов, что является довольно сложной задачей. В рыночной экономике информация о ценах по конкретным сделкам чаще всего является коммерческой тайной изготовителя, и узнать ее практически не-возможно. Объявляются лишь так называемые цены предложения (цены офферт), которые отличаются от цен реальных поставок из-за использо-вания разнообразных скидок. При изучении товаров и цен конкурентов преследуется одна цель – определить так называемую цену безразличия, т.е. цену, при которой покупателю будет безразлично, чей товар поку-пать: ваш или ваших конкурентов.

Для каждого предприятия решение этого вопроса будет зависеть от особенностей товара, репутации и возможности фирмы, но при этом надо стремиться к преодолению цены безразличия пониженной ценой, улучшая качество изделий и условия сервиса.

Следующий этап ценообразования – выбор метода установления цен.

Практика рыночного ценообразования знает ряд широко распро-страненных приемов и методов установления цен. Первый из них носит название затратного и очень напоминает ценообразование, которое де-сятилетиями практиковалось в нашей стране. Данная модель была уже рассмотрена при определении минимальной цены, учитывающий уро-вень себестоимости и долю прибыли в структуре цены. Метод достаточ-но простой и применяется, когда на рынке нет конкурентов и в ближай-шее время, не предвидится.

Существует еще один метод, который получил название «глупое следование за конкурентом». Суть этого метода состоит в том, что пред-приятие устанавливается цены на свои товары той компании, которая является лидером на данном рынке. Этот метод приемлем для неболь-ших фирм, которым не по карману дорогостоящие маркетинговые ис-следования, однако у него есть свои минусы. Избрав подобную страте-гию, компания привязывает себя к фирме-лидеру и теряет самостоятель-ность в коммерческих решениях.

Выпуск товаров стано-вится убыточным

Достигаетсябезубыточность

Зона убы-точности

Валовый доход

Себестоимость

Зона прибыльности

Валовый доход

Себестоимость

Самым сложным и надежным является метод, сочетающий в себе анализ себестоимости

продукции и формирование цен с учетом марке-тинговой тактики фирмы. Избрав тот или иной метод формирования це-ны, предприниматель должен обосновать в бизнес-плане причины сво-его выбора.

После установления цены на следующем этапе необходимо устано-вить окончательный размер цены, создавая систему скидок для покупа-телей и производя корректировку цен с учетом жизненного цикла товара и инфляционных процессов.

Самая простая и распространенная в нашей стране скидка на пла-теж наличными. Цены на некоторые товары в коммерческой практике по безналичному расчету выше, чем при внесении наличных денег по при-чине ускорения оборота денег (ввиду несовершенства банковской сис-темы безналичный расчет замедлен иногда до двух недель.) В мировой практике все расчеты осуществляются по безналичной схеме в кратчай-шие сроки, так как торговля идет в кредит, поэтому, чем быстрее поку-патель рассчитается с продавцом, тем меньше последнему приходится платить банку за использование кредита.

Широко распространена скидка в коммерческой практике за увели-чение объема закупок, размера закупаемой партии, чем оговорено в кон-тракте. В отраслях сельского хозяйства, связанными с сезонными коле-баниями спроса, используются скидки за закупки товаров до начала оче-редного сезона.

Размер скидки определяется экономией продавца ( производителя) либо за счет уменьшения выплат банку, либо за счет необходимости частой переналадки оборудования благодаря укрупнению партий одина-ковых изделий, либо за счет сокращения складских помещений и со-ставляет собой часть этой экономии, которую самостоятель-но определя-ет продавец.

При корректировке цен во времени с учетом этапов жизни товаров и инфляции, то здесь используется фундаментальная теория маркетинга – теория жизненного цикла товаров.

Суть теории заключается в том, что товар представляет как бы жи-вой организм с присущими ему стадиями развития. В разных странах выделяют от 4 до 6 фаз жизненного цикла. В рыночном периоде выде-ляют, как правило, четыре фазы: внедрение (выведение на рынок), ста-дия роста, зрелости, стадия спада (упадка). Кроме вышеназванных, в Германии, Швеции, Англии выделяют еще несколько стадий: фазу соз-дания и испытания продукта ( фазу освоения производства). Основные характеристики жизненного цикла товаров рассмотрены в виде таблице в работе А.С. Пелиха [7].

Таблица 1.

### Жизненный цикл товара

Этап выведения на рынок

Этап роста

Этап зрелости

Этап упадка

Характеристика

Сбыт

Слабый

Быстрора-  
стущий

Медленно-  
растущий

Падающ  
ий

Прибыль

Ничтожна

Максималь-  
ная

Медленно  
падающая

Низкая  
нулевая

или

Потребители	Любители нового	Массовый рынок	Массовый рынок	Отстающие
Число Конкурентов	Небольшое	Постоянно растущее	Большое	Убывающая
Ответная реакция производителей				
Основные стратегические усилия	Расширение рынка	Проникновение вглубь	Отстаивание	
своей доли				
Повышение рентабельности				
Затраты на маркетинг	Высокие	Высокие, но несколько ниже	Сокращающиеся	Низкие
Распределение товара	Неравномерное	Интенсивное		
Интенсивное				
Селективное				
Усилия Маркетинга	Создание осведомленности о товаре	Создание предпочтения к марке	Создание приверженности к марке	Селективное воздействие
Товар	Основной Вариант	Усовершенствованный		
Дифференцированный	Повышение Рентабельности			
Цена	Высокая	Несколько ниже	Самая низкая	Возрастающая

На каждом этапе вопросы ценообразования должны решаться по-своему.

Так как любая продукция смертна, необходимо постоянно планировать выпуск новых товаров. Процессу внедрения новой продукции предшествует анализ и прогнозирование затрат, объемов производства и реализации цен, что позволяет оптимизировать прибыль от реализации продукции. Оптимизация прибыли может быть осуществлена двумя способами:

1. Сопоставлением валовых показателей.
2. Сопоставлением предельных показателей.

Метод сопоставления валовых показателей предполагает расчет прибыли при различных значениях объема производства и реализации продукции путем вычитания суммы валовых издержек из валовой выручки:

$$\Pi = BP - C/c, \text{ где:}$$

$\Pi$  - прибыль от реализации;

$BP$  – валовая выручка;

$C/c$  – себестоимость продукции

В свою очередь себестоимость (валовые издержки) состоят из по-стоянных и переменных затрат. Анализ безубыточности является одним из решающих финансовой информации, т.е. позволяет определить при каком объеме продаж предприятие будет безубыточным.

Метод сопоставления предельных показателей используется при планировании объемов производства (реализации) продукции на стадиях внедрения и спада жизненного цикла товара. В основу его положено то, что увеличение объема производства рентабельно до тех пор, пока величина дополнительного дохода на единицу продукции превышает величину дополнительных издержек на единицу продукции. Показатели предельного дохода и предельных издержек рассчитываются по формулам:

$$ПД = \frac{BP_{i+1} - BP_i}{K_{i+1} - K_i} \quad \text{и} \quad ПИЗ = \frac{C/c(i+1) - C/c(i)}{K_{i+1} - K_i}, \text{ где:}$$

$ПД$  – предельный доход;

$BP_{i+1}$  - валовая выручка (i+1)-ой единицы продукции;

$BP_i$  - валовая выручка i-ой единицы продукции;

$K_{i+1}$  -объем реализации (i +1)-ой единицы продукции в шт.;

$K_i$  - объем реализации i -ой единицы продукции в шт.;

$C/c (i+1)$  - себестоимость (i+1)-ой единицы продукции;

$C/c (i)$  - себестоимость i-ой единицы продукции

Исходя из этих формул, получаем, что увеличение производства и реализации продукции рентабельно при таких объемах, при которых обеспечивается положительная величина предельной прибыли (предельный доход – предельная себестоимость продукции).

На следующем этапе необходимо скорректировать цены с учетом инфляции, для этого применяется довольно известная формула:



$$Ц_1 = Ц_0 \times \left[ A \times \frac{a_1}{a_0} + B \times \frac{б_1}{б_0} + B \right]^{-}, \text{ где:}$$

$Ц_1, Ц_0$  – цена товара в момент соответственно фактической его постановки покупателю и в момент заключения договора о поставке;

$A, B$ , и  $B$  – доли в цене товара (в момент заключения договора о поставке) соответственно расходов на покупку материалов и сырья, заработной платы и прочих расходов,  $A+B+B=1$ ;

$a_0, a_1$  – средняя цена покупных материалов и сырья соответственно в моменты заключения договора и фактической поставки товара;

$б_0, б_1$  – средняя заработная плата работников соответственно в моменты заключения договора и фактической поставки товара.

И на последнем этапе формирования цен необходимо учесть меры государственного регулирования цен. Это применяется в большинстве стран и очень целесообразно применять у нас, в нашей неустойчивой и разбалансированной экономике. Решая вопросы ценообразования целесообразно прикинуть, как могут повлиять эти меры: либо положительно, если изготавливаемая продукция попадет в число дотационных товаров, либо отрицательно при государственном лимитировании верхних уровней цен.

#### 4. Анализ и оценка экстенсификации и интенсификации использования результатов анализа.

**(4.) Анализ и оценка экстенсификации (количествен.) и интенсификации (качествен) исп-ния ресурсов организации; порядок расчета и интерпретация рез-тов анализа.**

С позиции ЭА особо выделяют:

- **экстенсивные факторы:** 1. Рост числа работников; 2. Рост V-ов потребляемых ресурсов; 3. Рост капиталовложений.

- **интенсивные факторы:** 1<sup>го</sup> рода:

- повышение степени исп-ния мат. ресурсов;

- повышение степени труд. рес-ов;

2<sup>го</sup> рода: - ускорение НТП;

- совершенствование хоз. механизма; - повышение образовательного и квалификационного уровня работников.

При проведении анализа и оценки влияния на V пр-ции использования производств. ресурсов исп-ся 2 группы показателей: 1. *Кол.*, как правило, связанные с увелич. з-т данного вида ресурсов и привлеч-ем доп. фин. ресурсов.

2. *Кач.* – отражают повышение эффект-ти исп-ния производств. ресурсов.

В процессе анализа рассматривается исп-ние ОПФ, мат. и труд. ресурсов и их влияние на изменение V пр-ции.

В кач-ве показт. хар-щих динамику ОПФ исп-ют изменение в-ны среднегод. ст-ти ОПФ (осн. произ-ых ф.).

**Об эффект-ти исп-ния ОПФ** в отраслях мат. пр-ва судят по таким показат. как: - динамика  $\Phi_{отд}$  ( $\Phi_{емк}$ ) – ведущий показатель; - относит. экономия ОПФ

В процессе анализа опр-ся влияние кол. и кач. Фак-ов на прирост V пр-ции. ОПФ(F) – кол. ф.,  $\Phi_{отд}$  (f) – кач. фактор.

*Метод ценных подстановок:*

1. Влияние изменения ст-ти ОПФ:  $\Delta N_F = \Delta F \cdot f_0$

2. Влияние изменения  $\Phi_{отд}$ :  $\Delta N_f = \Delta f \cdot F_1$

3. Сумма влияния факторов:  $\Delta N_{общ} = \Delta N_F + \Delta N_f$

*Интегральный метод:*

1 Влияние измен-ия в-ны фондов:  $\Delta N_F = \Delta F \cdot f_0 + [(\Delta F \cdot \Delta f) \div 2]$

2. Влияние изменения  $\Phi_{отд}$ :  $\Delta N_f = \Delta f \cdot F_0 + [(\Delta F \cdot \Delta f) \div 2]$

3. Сумма влияния факторов:  $\Delta N_{общ} = \Delta N_F + \Delta N_f$

Важнейшим показат. эффект-ти исп-ния труда служит производительность труда (ПТ).

**Об эффект-ти исп-ния труда судят по показателям:** 1. Темп роста ПТ; 2. Доля прироста пр-ции за счет повышения ПТ.

3. Относит. экономия фонда оплаты труда.

4. Отношение темпа прироста ПТ к  $\Delta$  средней з/п.

Рассмотрим влияние изменения в-ны численности и величины выработки на V пр-ции, используя 2 метода. Численность (Ч) – кол. фактор; П – кач. фактор. (Ф-лы  $\uparrow$ )

Использование матер-ых ресурсов:

*Задачи анализа:*

1. Опр-ние уровня обеспеченности орг-ции необходимыми мат. ресурсами. 2. Выявление сверхнормативных или дефицитных видов мат. ценностей. 3. Исчисление транспортно-заготовительных расходов. 4. Выявление потерь вследствие вынужденных замен мат-лов, а также простоев оборуд. и рабочих из-за отсутствия нужных мат-лов.

**Об эффект-ти исп-ния мат. ресурсов судят:**

1. По динамике мат. з-т на 1 руб. пр-ции; 2. Относит. экономии мат. з-т.; 3. По отношению темпов прироста мат. з-т к темпам прироста пр-ции.

Для анализа материалоотдачи – мат. з-т (МЗ) кол. фактор и материалоотдачи (m) на V пр-ции кач. фактор. (Ф-лы↑).

#### **(4.) Анализ и оценка экстенсификации и интенсификации использования ресурсов организации; порядок расчета и интерпретация результатов анализа.**

Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности развития выражается в показателях использования производственных и финансовых ресурсов.

*Показателями экстенсивности развития* являются количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, стоимость активов, стоимость оборотных активов, стоимость основных средств, материальные затраты, выручка от реализации. *Показатели интенсивности развития* – качественные показатели использования ресурсов, т.е. производительность труда, материалоотдача, фондоотдача, коэффициент оборачиваемости активов и оборотных активов, рентабельность продаж. Повышение качества продукции – это, в конечном счете, и вопрос ее количества, экономии ресурсов, более полного удовлетворения общественных потребностей. Значит, показатели качества есть показатели интенсификации производства, получающие свое отражение как в результатах производства, так и в затратах ресурсов.

Факторами повышения интенсификации и эффективности финансово-хозяйственной деятельности является технико-организационный уровень производства (научно-технический прогресс, уровень организации производства и т.д.). Источниками повышения интенсификации и эффективности финансово-хозяйственной деятельности являются: - производственные ресурсы (предметы, средства, живой труд) – количественные показатели. - использование ресурсов: потребление ресурсов (затраты и себестоимость); авансирование ресурсов (капитал, основные фонды и оборотные средства). Конечными результатами повышения интенсификации и эффективности деятельности являются: - объем хозяйственной деятельности (продукция, услуги), - эффективность хоз-ой деятельности (прибыль и рентабельность), - финансовое состояние предприятия и платежеспособность. Методика анализа интенсификации производства: 1. Динамика качественных показателей использования ресурсов (производительность труда, коэффициент фондоотдачи). Рассчитываем уровень показателя и темпы изменения. (напр., Произ.труда = выручка : числ-сть). 2. Соотношение прироста ресурсов индекс в расчете на 1% прироста объема производства ( $\Delta \text{ресурсов} \% (\text{Ч, ОС, ОФ}) : \Delta \text{РП} \%$  - данная формула показывает сколько на каждый % изменения выручки требовалось увеличить ресурсный потенциал (численность, материалы). 3. Доля влияния интенсивности на прирост объема производства. Для определения влияния качественного фактора нужно из 100% вычесть влияние количественного фактора (прироста ресурса). 4. Относительная экономия (перерасход) ресурсов – характеризует величину потребленных ресурсов на достигнутом уровне производства, т.е. сравниваем отчетный период с базисным, скорректированным на коэффициент роста объема производства:

$\text{Числ-сть} = \text{Числ-сть}_1 - \text{Числ-сть}_0 \times \text{Ирп}$ , где Ирп – РП1 : РП0

#### **(4.) Качественные и количественные методы экономического анализа**

*Метод экономического анализа* – это прием, подход, способ изучения хозяйственных процессов в статике и динамике.

Метод экономического анализа предполагает:

- Использование системы показателей;
- Изучение причин изменения экономических показателей;
- Выявление и измерение взаимосвязи между экономическими показателями.

*Методы экономического анализа можно разделить на две группы: качественные и количественные.*

*Качественные методы* позволяют сделать качественные выводы о финансовом состоянии предприятия; уровне его ликвидности и платежеспособности, инвестиционном потенциале, кредитоспособности.

*Количественные методы* нацелены на то, чтобы в процессе анализа оценить влияние факторов на результативный показатель, найти оптимальное решение по использованию производственных ресурсов.

*Количественные методы подразделяются на:*

- статистические;
- бухгалтерские (метод двойной записи и балансовый метод);

- экономико -математические.

*Способы и приемы количественного анализа включают следующие традиционные методы:*

- абсолютных, относительных и средних величин;
- сравнение;
- группировка;
- индексный метод;
- метод цепных подстановок;
- интегральный метод.

*К статистическим методам экономического анализа относятся:*

- статистическое наблюдение - запись информации по определенным принципам и с определенными целями;
- расчеты средних величин;
- ряды динамики - абсолютный прирост, относительный прирост, темпы роста, темпы прироста;
- сводка и группировка экономических показателей по определенным признакам;
- сравнение показателей - с показателями конкурентов, с нормативами, с показателями предыдущих периодов;
- расчет индексов;
- детализация показателей;
- графические методы.

*При решении конкретных аналитических задач применяются экономико -математические методы:*

- методы элементарной математики;
- классические методы математического анализа: дифференцирование, интегрирование, вариационное исчисление;
- методы математической статистики;
- эконометрические методы: производственные функции, межотраслевой баланс народного хозяйства, национальное счетоводство;
- методы математического программирования: оптимизация, линейное, квадратичное и нелинейное программирование, блочное и динамичное программирование;
- методы исследования операций: управление запасами, теория игр, теория расписаний, методы экономической кибернетики;
- эвристические методы.

Метод исследования тесно связан с методикой исследования. *Методика анализа* - это совокупность правил, методов, приемов целесообразного проведения аналитической работы.

*При разработке методики экономического анализа определяются:*

- цели и задачи экономического анализа;
- критерии оценки;
- совокупность показателей;
- методы анализа;
- периодичность и сроки выполнения аналитических процедур;
- источники информации для целей анализа;
- последовательность проведения анализа;
- средства обработки информации;
- порядок оформления результатов анализа.

## 5. Анализ состава и использования трудовых ресурсов

### 5.1) АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 1. Задачи анализа трудовых ресурсов и источники информации

Трудовые ресурсы являются наиболее сложными и важными факторами производства.

Они включают наряду с персоналом предприятия невосполнимый ресурс – рабочее время, а также средства на оплату труда работников. Анализ трудовых ресурсов должен обеспечить руководство информацией как оперативного, так и перспективного характера.

Задачи анализа:

1. Анализ рабочей силы: изучается состав кадров персонала предприятия (по категориям, профессиям, уровню образования, возрасту и другим признакам).
2. Анализ динамики численности работающих (изменения по годам), выявление причин движения (текучести) работающих.
3. Оценка обеспеченности кадрами по профессиям, категориям и другим параметрам. В результате анализа могут быть выработаны мероприятия по улучшению обеспеченности кадрами, повышению уровню квалификации, перемещению работников и т.п.
4. Изучение использования рабочего времени, выявление потерь и непроизводительных затрат, выяснение их причин и выработка мероприятий по их устранению и предупреждению.
5. Изучение уровня и динамики показателей производительности труда, выявление влияния факторов на их изменение. По результатам анализа необходимо наметить мероприятия по повышению производительности труда.
6. Изучение обоснованности применяемой на предприятии системы оплаты труда.
7. Изучение динамики фонда заработной платы, выявление непроизводительных выплат и необоснованного перерасхода по фонду заработной платы, выявление соотношений темпов роста производительности труда и средней заработной платы.
8. Принятие решений по результатам проведенного анализа трудовых ресурсов.

Исходная информация для анализа:

- нормативные документы (законодательного уровня);
- положения об оплате труда;
- положения по премированию;
- штатное расписание;
- планы, сметы, балансы;
- приказы, распоряжения;
- данные бухгалтерского учета (табеля учета рабочего времени, акты о браке, листы простоя, личные карточки, наряды на оплату и другие);
- отчетность по труду.

#### 2. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами

Трудовые ресурсы предприятия подразделяются на промышленно-производственный и непромышленный персонал. В свою очередь промышленно-производственный персонал включает следующие категории: рабочие (основные и вспомогательные), руководители, специалисты, служащие. На некоторых предприятиях в составе персонала выделяются ученики, работники охраны. По каждой категории проводится планирование численности и оценивается соответствие фактической численности запланированной. Плановая численность рабочих (Ч<sub>р-чих</sub>) определяется исходя из трудоемкости производственной программы (Т<sub>н-час</sub>) по формуле:

$$\text{Ч}_{\text{р-чих}} = \text{Т}_{\text{(н-час)}} / \text{Ф}_{\text{пл.}} * \text{К}_{\text{в.н.}}, \text{ где}$$

Ф<sub>пл.</sub> - плановый фонд рабочего времени 1 рабочего,

К<sub>в.н.</sub> – коэффициент выполнения норм.

Таким образом, плановая потребность в рабочих зависит от прогрессивности норм времени и степени их выполнения. По другим категориям персонала планирование численности осуществляется исходя из норм управляемости (руководители) и в соответствии со штатным расписанием. Сравнением фактической численности с плановой потребностью оценивается обеспеченность предприятия кадрами по каждой категории, а рабочих – по профессиям. Для анализа структурной динамики работающих рассчитывается удельный вес численности по категориям в общей численности персонала и сравнивается по периодам.

Анализ состава, структуры и динамики персонала предприятия

- 1 Среднесписочная численность всего персонала
- 2 Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала в т.ч. рабочие, Руководители, специалисты, служащие

- 3 Среднесписочная численность непромышленного персонала

Изменение численности следует анализировать по каждой категории персонала, то есть выявлять причины увольнения и возможность дополнительного приема.

Анализ движения персонала предприятия (чел.)

- 1 Состояло по списку на начало года
- 2 Принято всего: в т.ч.
  - а) по организованному набору
  - б) по направлениям из числа, окончивших учебные заведения
  - в) переведено с других предприятий
  - г) принято самим предприятием
- 3 Выбыло всего: в т.ч.
  - а) переведено на другие предприятия
  - б) в связи с окончанием срока договора
  - в) в связи с уходом в армию, на пенсию
  - г) уволено по собственному желанию
  - д) уволено за прогулы
  - е) переведено из рабочих в другие категории
- 4 Состояло по списку на конец периода
- 5 Число рабочих, совершивших прогул
- 6 Число случаев прогулов
- 7 Среднесписочная численность

Показатели движения персонала рассчитываются следующим образом:

$$\text{К оборота по поступлению} = \frac{\text{число принятых за период}}{\text{среднесписочная численность работающих}}$$

$$\text{К оборота по выбытию} = \frac{\text{число выбывших за период}}{\text{среднесписочная численность работающих}}$$
$$\text{К текучести} = \frac{\text{число выбывших по собственному желанию и за нарушение дисциплины}}{\text{среднесписочная численность}}$$

При анализе уровня квалификации рабочих проводится расчёт и сопоставления разряда рабочего и разрядом выполняемых им работ. По каждому подразделению и в целом по предприятию определяется средний тарифный разряд работ и рабочих. Если они не совпадают, то выясняются причины и принимаются соответствующие меры.

Если разряд работ выше разряда рабочего, то причинами могут быть, во-первых, недостаточный уровень квалификации рабочего, из-за чего может снижаться качество продукции; во-вторых, на предприятии может отсутствовать система перетарификации рабочих. В этом случае необходимо предусмотреть повышение их квалификации. По остальным категориям персонала оценка квалификации осуществляется по уровню образования, по стажу работы. Для выявления соответствия квалификации работников требуемому уровню следует проводить их аттестацию.

### 3. Анализ использования рабочего времени

Изучение использования рабочего времени проводится по двум направлениям:

- использование фонда рабочего времени в динамике и в сравнении с планом;
- анализ непроизводительного использования рабочего времени.

Основная задача анализа по первому направлению – выявление потерь рабочего времени (внутрисменных, целодневных, сверхплановых) и принятие решений по их устранению.

Для этого необходимо сравнить фактический фонд времени с базовым и плановым, выявить непланируемые потери: прогулы, простои, различные отпуска в связи с отсутствием работы, а также сверхплановые потери: по болезни, с разрешения администрации и другие.

Выясняются причины потерь времени и выявляются их последствия, то есть определяется влияние использования рабочего времени на производительность труда и объем выпуска продукции.

При планировании рабочего времени определяются неявки по уважительным причинам, для этого используются законодательные акты, нормативы и данные предыдущего года. Баланс рабочего времени составляется по отдельным категориям и в целом по предприятию. При анализе используются также данные отчетности, табельного учета, больничные листы, приказы, распоряжения, статистическая отчетность и другие документы.

В отчетности по труду использование рабочего времени характеризуется показателями:

- количество человеко-дней, отработанных всеми рабочими;
- количество человеко-часов, отработанных всеми рабочими.

Количество человеко-дней, отработанных всеми рабочими определяется по данным табельного учета. Количество человеко-часов, отработанных всеми рабочими, определяется расчетным путем:

$$\text{количество чел/дней} \times t_{\text{план}} - t_{\text{прост}} + t_{\text{с/ур}},$$

где  $t_{\text{час}}$  - плановая продолжительность рабочего дня;

$t_{\text{прост}}$  - количество чел/час простоев не по вине рабочих;

$t_{\text{с/ур}}$  - количество чел/час сверх урочных.

На показатели использования фонда рабочего времени влияют следующие факторы:

- изменение численности рабочих;
- целодневные потери рабочего времени (сверхплановые потери по болезни, прогулы и другие потери);
- внутрисменные потери;
- работа в сверхурочное время, в праздничные и выходные дни.

Задачами анализа использования фонда рабочего времени являются:

- выявление причин целодневных потерь рабочего времени, связанных с условиями труда;
- выявление причин простоев организационного характера (не поставка материалов, отсутствие работы, неисправность оборудования, прогулы рабочих и т.д.).
- выявление внутрисменных потерь времени как по вине рабочих, так и по вине администрации.

Анализ использования фонда рабочего времени в динамике

Показатели

1. Всего человекодней (явок и неявок)
2. Число неявок (чел/дн), в т.ч. в связи с:
  - а) ежегодными отпусками
  - б) отпусками по учебе
  - в) потерями по болезни
  - г) выполнением государственных обязанностей
  - д) отпусками с разрешения администрации
  - е) прогулами

Положительным является сокращение потерь времени по болезни и из-за прогулов; при наличии большой величины отпусков с разрешения администрации необходимо выяснить их причины.

Непроизводительно использованным временем признается время на брак и его исправление, а также время на осуществление работ, не предусмотренных технологическим процессом.

Потери времени на брак определяются расчетным путем как отношение общей суммы затрат на брак и его исправление к среднечасовой выработке рабочего. Время на операции с отклонениями определяются по дополнительным нарядам. В результате анализа использования рабочего времени необходимо предусмотреть конкретные меры по предупреждению его потерь и непроизводительных затрат.

#### **4. Анализ производительности труда**

Производительность труда характеризует эффективность использования персонала предприятия и оценивается следующими показателями:

- среднегодовая выработка продукции на одного работающего (отношение объема продукции к среднесписочной численности работников);
- среднегодовая выработка продукции на одного рабочего (отношение объема продукции к среднесписочной численности рабочих);
- среднедневная выработка продукции одним рабочим (отношение объема продукции к количеству человеко-дней, отработанных всеми рабочими);
- среднечасовая выработка одного рабочего (отношение объема продукции к количеству человеко-часов, отработанных всеми рабочими за период).

Анализ показателей выработки проводится в следующей последовательности:

1. Расчет показателей в базовом и отчетном периодах и плановых показателей, их сравнение.

## 2. Факторный анализ показателей:

- расчет влияния факторов на часовую выработку рабочих;
- расчет влияния факторов на годовую выработку рабочих и работающих;
- расчет влияния факторов на объем продукции.

В результате анализа выявляются резервы роста производительности труда и намечаются меры по их устранению, которые могут быть технического и организационного характера. Мероприятия технического характера могут быть направлены на увеличение часовой выработки, на регулирование трудоемкости продукции через нормы времени. В организационном плане оказывается влияние на улучшение использования рабочего времени.

Анализ динамики производительности труда

	Обозначения	Базовый	Отчет.	Абсол.	Темп
Показатели	период	период	отклоне	изменен	
	ние	ия, %			

Исходные данные:

1. ТП Объем товарной продукции, тыс. руб.
2. Чппп Среднесписочная численность работающих, чел.
3. Чр-чих Среднесписочная численность рабочих, чел.
4. У Удельный вес рабочих, %
5. Количество человеко-дней, отработанных всеми рабочими
6. Количество человеко-часов, отработанных всеми рабочими. Вппп
- Расчетные показатели: В год.
7. Среднегодовая выработка работника (1:2) В дн. Вчас.
8. Среднегодовая выработка 1 рабочего (1:3) Т
9. Д Среднедневная выработка 1 рабочего (1:5)
10. Среднечасовая выработка 1 рабочего (1:6)
11. Продолжительность рабочего дня (6:5)
12. Количество дней, отработанных одним рабочим (5:3)

Снижение продолжительности рабочего дня и количества отработанных одним рабочим дней, говорит об увеличении целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени, устранение которых является резервом повышения производительности труда. Для расчета влияния факторов на среднегодовую выработку рабочего она представляется в виде формулы:

$$В_{год} = В_{час} \cdot Т \cdot Д$$

Влияние факторов на годовую выработку одного работающего можно определить, используя показатель удельного веса рабочих в численности промышленно- производственного персонала.

$$ВППП = В_{рабочего} \cdot У$$

Для расчета влияния факторов на объем продукции можно использовать несколько формул:

$$ТП = В_{год} \cdot Ч_{р-чих}$$

$$ТП = В_{час} \cdot Т \cdot Д \cdot Ч_{р-чих}$$

$$ТП = В_{час} \cdot Т \cdot Д \cdot У \cdot Ч_{ппп}$$

Дальнейший факторный анализ проводится методом цепных подстановок. По результатам анализа необходимо наметить пути повышения производительности труда.

## 5. Анализ эффективности использования средств на оплату труда

Основная задача анализа на данном этапе – оценить эффективность принятой на предприятии системы оплаты труда, а также выявить влияние использования средств на оплату труда на показатели деятельности предприятия.

Для анализа необходимо изучить:

- документы предприятия по организации оплаты труда (положение об оплате труда, положение о премировании);
- расчеты планового фонда заработной платы по категориям работников, подразделениям и по предприятию в целом; изучение методов планирования заработной платы;
- учетную и отчетную информацию.

Для анализа используются следующие показатели:

- общий фонд заработной платы по предприятию и по категориям персонала;



- среднегодовая заработная плата работающих по каждой категории и по предприятию в целом;
- среднемесячная, среднедневная, среднечасовая заработная плата – по рабочим.

Фонд заработной платы состоит из основной и дополнительной заработной платы, а также включает премии рабочим в соответствии с принятой на предприятии системой премирования.

На практике сложилось два метода планирования фонда заработной платы: расчетно-аналитический и нормативный. При расчетно-аналитическом методе фонд заработной платы формируется по рабочим-сдельщикам по расценкам исходя из трудоемкости производственной программы. Доплаты определяются расчетным путем в соответствии с принятой системой оплаты труда.

При нормативном методе сначала определяется норматив расходов по оплате труда на рубль продукции, который умножается на плановый объем продукции. Важно, чтобы данный норматив был обоснованным.

Анализ средств на оплату труда проводится по нескольким направлениям. Изучается выполнение плана по фонду заработной платы, т.е. определяется отклонение фактического фонда от планового, выявляется экономия или перерасход.

По рабочим выявляется также относительное отклонение; для этого их плановый фонд заработной платы корректируется на процент выполнения плана по выпуску продукции и вычитается из фактического.

При анализе фонда заработной платы в динамике определяется темп изменения фонда заработной платы в сравнении с темпами изменения объема продукции; последние должны превышать темпы роста фонда заработной платы. Это свидетельствует об эффективном использовании средств на оплату труда, приводит к росту зарплатоотдачи.

На изменение фонда заработной платы влияют изменение численности работников и средней заработной платы.

Среднегодовая зарплата по всему предприятию и по отдельным категориям работников определяется делением фонда заработной платы на среднесписочную численность. По рабочим определяют также показатели среднедневной заработной платы (делением фонда заработной платы рабочих на общее количество человеко-дней, отработанных всеми рабочими) и среднечасовой заработной платы (делением фонда заработной платы рабочих на общее количество человеко-часов, отработанных всеми рабочими). Анализ состава фонда заработной платы по видам выплат позволяет выявить конкретные виды выплат, какие из них являются производительными, какие – непроизводительными, выявить причины перерасхода и принять решения по его устранению. Для проведения данного анализа рассматривают каждую составляющую, прежде всего тарифный фонд заработной платы, включающий оплату рабочих-

сдельщиков по основным расценкам и повременную оплату по тарифным ставкам.

Тарифный фонд анализируется по подразделениям: отдельно по рабочим-сдельщикам и повременщикам. По сдельщикам анализ проводится в двух направлениях:

- изучение влияния трудоемкости продукции, своевременности пересмотра норм в связи с изменениями в технической оснащённости производства; оценка прогрессивности норм;
- изучение правильности тарификации.

Следует также определить влияние на заработную плату сдельщиков количества продукции, её ассортимента и соответствующих расценок. Заработная плата повременщиков зависит от времени работы, тарифных ставок, численности рабочих. При анализе определяются следующие показатели фонда заработной платы рабочих:

- часовой фонд заработной платы, который включает тарифный фонд, доплаты рабочим-сдельщикам по прогрессивным расценкам, премии, доплаты сдельщикам за отклонение от нормальных условий;
- дневной фонд заработной платы, в который входят: часовой фонд, доплаты за работу в сверхурочное время, оплата внутрисменных простоев не по вине рабочих, оплата часов подростков, оплата часов кормящих матерей.
- годовой фонд заработной платы, включающий дополнительно следующие суммы:
  - а) оплата очередных и дополнительных отпусков,
  - б) оплата целодневных простоев не по вине рабочих,
  - в) доплаты за выслугу лет и по итогам работы за год,
  - г) стоимость оплаты коммунальных услуг,
  - д) стоимость натуральных выплат,
  - е) выплаты по районному коэффициенту.

Основная задача анализа на данном этапе – выявление непроизводительных выплат, их причин и возможностей снижения. В результате анализа необходимо сопоставить темпы роста производительности труда с темпами изменения средней заработной платы персонала предприятия. В случае нарушения данного соотношения следует разработать меры по более эффективному использованию трудовых ресурсов.

### **(5.) Показатели эффективности использования трудовых ресурсов, порядок их расчета и факторы изменения.**

**Трудовые ресурсы** - это главные ресурсы в производстве без которых производство невозможно. Состав трудовых ресурсов в промышленности:

- рабочие, ИТР, служащие, ученики, МОП, Охрана

Задачи **анализа** трудовых ресурсов:

- опр. структуру по классификации, т.е. средне разрядность  $T_{ср} = \sum (P_i * Ч_i) / \sum Ч_i$ , где  $\sum (P_i * Ч_i)$  -  $\sum$  разрядов \* кол-во раб. имеющих эти разряды;  $\sum Ч_i$  -  $\sum$  всех работников;  
проанализировать движение рабочей силы; выполнение плана по численности;  
измерение и использование рабочего места; опр. относительного отклонения численности от плановой; оценка и анализ использования рабочего времени; анализ коэффициента сменности

Использование рабочего времени опр. на основе фонда рабочего времени, т.е. времени отработанного работником за год.

Календарный фонд рабочего времени (265) = календарных год - время отпусков и простоя - больничные. Общий фонд рабочего времени = календарный фонд \* кол-во работников.

Показатели использования рабочего времени:

- Относительное и абс. отклонение фонда времени;

УД каждого из видов потерь рабочего времени в объем фонде рабочего времени

Структура рабочего времени:

- Подготовительно-заключительное время; Оперативное время:

1) основное - изменение предмета труда;

2) вспомогательное - подготовка оборудования для изменения предметов труда.

- Время обслуживания рабочего места:

1) техническое обслуживание

2) организационное - организация рабочего места

- Время регламентированных перерывов - это отдых и личные надобности, перерывы по организационным причинам;

Время нерегламентированных перерывов

Виды норм времени:

1) норма длительности операций (мин.) - это необходимые затраты времени для выполнения ед. работы на 1 станке; норма трудоемкости - это необходимые затраты времени на 1 рабочего (чел/час); норма численности - кол-во работников для выполнения опр. объема работ; норма выработки - объем **продукции** на 1 раб. в ед. времени; норма обслуживания - кол-во оборудования при обслуживании 1 раб.; норма управляемости - это кол-во подчиненных у руководителя; нормирование задания - это необходимый ассортимент работ для бригады

Методы измерения рабочего времени:

1) Аналитический - устанавливаются нормы расходования рабочего времени, на основе **анализа** конкретного трудового процесса, а также различных режимов работы оборудования и приемов труда рабочих.

- Хронометраж - анализ приемов труда и длительности трудовых операций; Фотография - при этом устанавливается структура затрат рабочего времени; Фото-хронометраж

2) Суммарный метод

- Статистический - основан на статистике о фактической работе; Опытный - основа прошлых норм времени.

Этапы исследования рабочего времени:

Опр. режима работы оборудования и машинного времени; Проектирование трудовых приемов и расчет длительности их выполнения; Опр. норм обслуживания и норм времени; Опр. длительности операций и соответствие их нормам времени ; Сопоставление норм выработки и норм задания

Показатели движения рабочей силы:

- К выбытия =  $\text{Чвыб} / \text{Ч н.г. (начало)}$ ; К прибытия =  $\text{Ч прибывших} / \text{Ч к.г. (конец)}$ ; Абс. и относительное изменение рабочей силы  $\text{?Чабс.} = \text{Ч к.г.} - \text{Ч н.г.}$  и  $\text{?Чот} = \text{?Чабс} - \text{Чн.г.} * 100$ ; УД каждого вида рабочего на начало и конец года =  $\text{Чуд} = \text{Чгр} / \text{Ч н.г...к.г.}$

Производительность труда характеризуется эффективностью общественного труда.

Расчет **производительности** труда (Пт) основывается на расчете объема **продукции** и рассчитывается по следующим методам:

1. Натуральный  $\text{Птн} = \text{ВП (натурально)} / \text{Ч ср.}$
2. Стоимостной  $\text{Птw} = \text{ВП (стоимостной)} / \text{Ч ср.}$
3. Трудовой  $\text{Пт} = \text{В выработка} = \text{ВП} / \text{T}$ , где T- время на **производство** всей **продукции** (чел/час).

Самый оптимальный для расчетов натуральный и стоимостной ( $\text{ВП} = \text{Vпрод.} * \text{цену изделия}$ ).

Исходной информацией для **анализа** явл. отчет промышленного предприятия о выполнении плана по труду. Начинают с проверки выполнения плана по выработке на 1 работника или раб. **производственного** персонала, а также выполнение норм выработки. Анализ выполнения плана по выработке проводится путем сравнения фактических данных с плановыми. При анализе используются следующие показатели:

- 1) Средняя **производительность** труда или выработка

$\text{Пт ср.} = \text{В ср.} = \text{ВП (ТП, НП)} / \text{Ч ср.}$ , где ТП - товарная и НП - нормированная продукция.

- 2) Общее число отработанных всеми работниками чел/дней

$\text{X} = \text{Ч ср.} * \text{ФРВфакт}$  (календарный год рабочего времени), где X - общее число чел/дней (ФВРф). рабочего времени), где X - общее число чел/дней (ФВРф).

- 3) Общее число отработанных за год работниками чел/час  $\text{x} = \text{X} * \text{тдн.}$ , где тдн. - длительность раб. дня (8час)

- 4) Среднее число явок на работу в днях  $\text{Я ср.} = \text{X} / \text{Ч ср.}$

- 5) длительность рабочего дня  $\text{тдн.} = \text{x} / \text{X}$

- 6) Средне выработка ежедневная на 1 работника  $\text{Пт X} = \text{ВП (ТП, НП)} / \text{X}$

- 7) среднечасовая выработка на 1 работника  $\text{Пт t} = \text{ВП (ТП, НП)} / \text{x}$

На выполнение плана выпуска **продукции** влияют:

- 1) изменение числа рабочих  $\text{?ВП} = \text{?Ч ср.} * \text{Пт пл ср.}$

- 2) изменение среднегодовой численности выработки  $\text{?ВП} = \text{?Пт ср.} * \text{Чот ср.}$

Влияние факторов использования рабочего времени:

- 1) изменение кол-ва дней явок на работу =  $\text{?ВП} = \text{?Я ср.} * \text{Чот ср.} * \text{Пт ср.}$   $\text{Xn план}$

- 2) изменение продолжительности раб. дня =  $\text{?ВП} = \text{?t} * \text{Хот} * \text{Пт ср.}$   $\text{tn отчет}$

- 3) изменения средне часовой **производительности** =  $\text{?ВП} = \text{?Пт ср.} * \text{t} * \text{хотч}$

Направления развития резервов роста **производительности** труда:

I. Народнохозяйственные резервы - изменение системы налогов и кредитов и т.п.

II. Отраслевые резервы -перевод предприятия данной отрасли на хозрасчет, субсидирование и льготы

III. Внутри**производственные** резервы роста **производительности** труда:

- 1) Улучшение технического уровня **производства** (70%)

- внедрение новой техники; внедрение прогрессивных технологий; автоматизация и механизация **производственных** процессов

- 2) Совершенствование организации **производства** труда (10-20%)

- основные направления научной организации труда

3) Изменение структуры и объема **продукции** (?)

- освоение новых видов **продукции**; снятие с **производства** устаревшей **продукции**;  
изменение УД различных видов **продукции**

4) Отраслевые и прочие факторы (?)

специфичен для отдельных **производств**

**(5.) Анализ использования труда и фонда заработной платы в организации**

В условиях рыночной экономики предприятиям и организациям предоставлена достаточно большая свобода в использовании трудовых ресурсов, определения форм и размеров оплаты труда. От эффективности использования трудовых ресурсов, их квалификации, эффективности использования фонда оплаты труда во многом зависят конечные результаты деятельности организации. Поэтому с целью оценки эффективности деятельности и поиска резервов ее повышения осуществляется анализ использования труда по различным направлениям.

*1. Анализ использования фонда рабочего времени.*

Рабочее время можно подразделить на несколько категорий:

- отработанное оплаченное (отработанное время по обычному графику, время сверхурочных работ, работы в выходные и праздничные дни и т.д.);
- неотработанное оплаченное (вынужденные простои, ежегодные отпуска, временная нетрудоспособность и т.д.);
- неотработанное неоплаченное (прогулы, опоздания и т.д.).

От того, к какой категории относится рабочее время, зависит к какому типу затрат эти суммы будут отнесены (включены в состав себестоимости или отнесены на чистую прибыль).

*2. Анализ использования фонда оплаты труда.*

В расходы организации по заработной плате включаются: заработная плата работниками, премии, вознаграждения регулярного характера, компенсационные выплаты за вредные условия труда, внеурочные работы, единовременные выплаты, обязательные отчисления.

Анализ использования фонда оплаты труда осуществляется аналогично анализу других расходов организации. Осуществляется сравнительный анализ с плановыми и нормативными показателями, в динамике, по категориям работающих и по подразделениям.

*3. Анализ производительности труда*

Под производительностью труда понимают количество произведенной продукции в единицу времени или на одного работника. Анализ производительности труда осуществляется в целом по предприятию, по категориям работающих. Показатели выработки продукции на одного работника характеризуют не только эффективность использования трудовых ресурсов, но и эффективность работы управленческого персонала по подбору квалифицированных кадров.

Большое значение имеет анализ взаимосвязи производительности труда и размера оплаты труда. В процессе анализа оцениваются следующие показатели:

- выручка на один рубль фонда оплаты труда;
- выручка на один рубль фонда оплаты труда производственных рабочих;
- доля заработной платы в одном рубле выручки;
- доля заработной платы в себестоимости продукции;
- доля расходов на оплату труда в общей сумме расходов предприятия;
- темпы роста производительности труда и заработной платы и другие.

*Обобщающими показателями использования труда в организации являются:*

1. доля средств на оплату труда персонала в стоимости продукции;
2. производительность труда;
3. темп роста производительности труда;
4. доля прироста продукции за счет повышения производительности труда;
5. относительная экономия живого труда;
6. относительная экономия фонда оплаты труда;
7. отношение темпов прироста производительности труда к приросту средней заработной платы.

Для оценки влияния экстенсивных и интенсивных факторов использования труда и фонда заработной платы используются методы факторного анализа.

Обозначим:

N - продукция, т.р.

$\text{Чо},1$  - среднегодовая численность работников в базисном и отчетном периодах;

$\text{ПТо},1$  - выработка (производительность) на одного работающего в базисном и отчетном периодах, руб/чел.

1. Влияние экстенсивного фактора - изменения численности работников на изменение объема продукции исчисляется следующим образом:

$$\Delta N_{\text{экс}} = \Delta \text{Ч} * \text{ПТо}$$

$$\Delta N_{\text{отн.экс}} = \Delta N / \Delta N_{\text{общ}}$$

2. Влияние интенсивного фактора - изменения производительности труда:

$$\Delta N_{\text{инт}} = \Delta \text{ПТ} * \text{Ч1}$$

$$\Delta N_{\text{отн. Инт.}} = \Delta N_{\text{инт}} / N_{\text{общ}}$$

4. Суммарное влияние факторов определяется:

$$\Delta N_{\text{общ}} = \Delta N_{\text{экс}} + \Delta N_{\text{инт}}$$

Оценка влияния экстенсивных и интенсивных факторов использования труда с помощью интегрального метода осуществляется следующим образом:

1. влияние изменения численности работников:

$$\Delta N_{\text{экс}} = \text{ПТо} * \Delta \text{Ч} + (\Delta \text{ПТ} * \Delta \text{Ч}) / 2$$

2. влияние изменения производительности труда:

$$\Delta N_{\text{инт}} = \text{Чо} * \Delta \text{ПТ} + (\Delta \text{ПТ} * \Delta \text{Ч}) / 2$$

Абсолютная экономия (перерасход) трудовых ресурсов определяется:

$$\text{Эабс} = \text{Ч1} - \text{Чо}$$

Относительная экономия (перерасход) трудовых ресурсов определяется:

$$\text{Эотн} = \text{Ч1} - \text{Чо} * \text{In}$$

$$\text{In} = N1 / N_{\text{о}}$$

Аналогично осуществляется анализ влияния экстенсивных и интенсивных факторов использования фонда заработной платы на изменение объема продукции.

1. Влияние экстенсивных факторов использования фонда оплаты труда:

$$\Delta N_{\text{экс}} = \Delta \text{ФОТ} * \text{ЗЧо}$$

$$\Delta N_{\text{инт}} = \Delta \text{ЗЧ} * \text{ФОТ1}$$

Где:

$\text{ФОТо},1$  – фонд оплаты труда в базисном и отчетном периоде;

$\text{ЗЧо},1$  – зарплатоотдача ( отношение выручки от реализации к среднегодовому фонду оплаты труда) в базисном и отчетном периодах.

## **6. Анализ себестоимости продукции. Оценка влияния факторов на себестоимость продукции.**

### **(6.)АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

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.18).

Таблица 18

Классификация затрат на производство

<b>Признаки классификации</b>	<b>Подразделение затрат</b>
По экономическим элементам По статьям себестоимости По отношению к технологическому процессу По составу По способу отнесения на себестоимость продукта По роли в процессе производства По целесообразности расходования По возможности охвата планом По отношению к объёму производства По периодичности возникновения По отношению к готовому продукту	экономические элементы затрат статьи калькуляции себестоимости основные, накладные одноэлементные, комплексные прямые, косвенные производственные, внепроизводственные производительные, непроизводительные планируемые, непланируемые переменные, постоянные текущие, единовременные 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 связано 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:

$$З = А + В \cdot \text{ВВП}$$

где А – сумма постоянных расходов;

В – ставка переменных расходов на единицу продукции;

ВВП – объём производства продукции.

Тогда затраты на единицу продукции (З<sub>ед</sub>) следует записать в виде

$$З_{\text{ед}} = \frac{А + В \cdot \text{ВВП}}{\text{ВВП}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + \frac{В \cdot \text{ВВП}}{\text{ВВП}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + В;$$

$$З_{\text{ед}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + В.$$

Графически это можно представить следующим образом (рис.9,10):

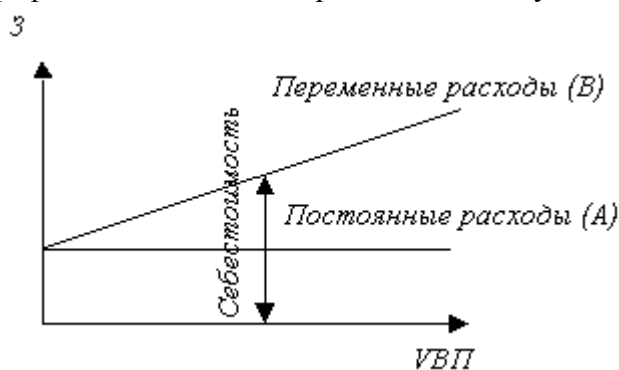


Рис.9. Зависимость общей суммы затрат от объёма производства



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 отчетности, 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 отчетные калькуляции себестоимости продукции и пр.

### 6.1. Анализ динамики обобщающих показателей и факторов

Анализ себестоимости начинают с анализа динамики себестоимости всей товарной продукции. При этом сравнивают фактические затраты с плановыми или с затратами базисного периода. В процессе анализа выявляют, по каким статьям затрат произошёл наибольший перерасход и как это изменение повлияло на изменение общей суммы переменных и постоянных расходов.

Общая сумма затрат может измениться из-за объёма выпуска продукции, её структуры, уровня переменных затрат на единицу продукции и суммы постоянных расходов. Порядок проведения факторного анализа представлен в табл.19.

Изучение структуры затрат на производство и её изменений за отчетный период по отдельным элементам затрат, а также анализ статей расходов фактически выпущенной продукции составляют следующий этап анализа себестоимости.

Таблица 19

Исходные данные для факторного анализа общей суммы издержек на производство и реализацию продукции

Затраты	Факторы изменения затрат			
	объём выпуска продукции	структур а продукции	переменн ые затраты	постоянн ые затраты
По плану на плановый выпуск продукции: $\sum (B_{плі} \cdot VBП_{плі}) + A_{пл}$	План	План	План	План
По плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции: $\sum (B_{плі} \cdot VBП_{плі}) K_{пп} + A_{пл}$	Факт	План	План	План
По плановому уровню на фактический выпуск продукции: $\sum (B_{плі} \cdot VBП_{фі}) + A_{пл}$	Факт	Факт	План	План
Фактические при плановом уровне постоянных затрат: $\sum (B_{фі} \cdot VBП_{фі}) + A_{пл}$	Факт	Факт	Факт	План
Фактические: $\sum (B_{фі} \cdot VBП_{фі}) + A_{ф}$	Факт	Факт	Факт	Факт

Анализ структуры себестоимости по статьям и элементам расходов проводится в аналитической таблице табл.20.



Таблица 20

Состав затрат на производство

Элементы затрат	За предшествующий год		По плану на отчётный год		Фактически за отчётный год		Изменение фактических удельных весов по сравнению	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	с предшествующим годом	с планом, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
							(гр.7 – гр.3)	(гр.7 – гр.5)

Анализ структуры себестоимости проводится сопоставлением удельных весов отдельных элементов с планом и в динамике.

При помощи показателей структуры рассматривается влияние каждой статьи на сумму абсолютной и относительной экономии или перерасхода затрат. Анализ структуры затрат позволяет оценить материалоемкость, трудоёмкость, энергоёмкость продукции, выяснить характер их изменений и влияние на себестоимость продукции. Для оценки влияния каждой статьи затрат на себестоимость 1 руб. товарной продукции рассчитывается уровень затрат по каждой статье и элементу расходов, изучаются причины отклонений. Анализ проводится в аналитической табл.21.

Таблица 21

Затраты на производство продукции по статьям

Статьи затрат	Базис-ный период		Отчётный период				Отклонения уровня затрат	
	Сумма	Уровень затрат	План		Факт		от плана (гр.6 – гр.4)	от показателя базисного периода (гр.6 – гр.2)
			Сумма	Уровень затрат	Сумма	Уровень затрат		
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Уровень затрат определяется делением расходов по каждой статье на объём товарной продукции.

Анализ динамики и выполнения плана по структуре и уровню затрат позволяет своевременно реагировать на отклонения от плановых, нормативных показателей себестоимости, принимать конкретные управленческие решения по их устранению или согласованию.

## 6.2. Анализ затрат на рубль товарной продукции

Наиболее обобщающим показателем себестоимости продукции, выражающим её прямую связь с прибылью, является уровень затрат на 1 рубль товарной продукции:

$$\text{затраты на 1 руб. ТП} = \frac{\text{Общая сумма затрат на производство}}{\text{Товарная продукция}}$$

Непосредственное влияние на изменение уровня затрат на 1 руб. товарной продукции оказывают факторы, которые находятся с ним в прямой функциональной связи: изменение объёма выпущенной продукции, её структуры, изменение уровня цен на продукцию, изменение уровня удельных переменных затрат, изменение суммы постоянных затрат. Схема факторной системы затрат на 1 руб. товарной продукции представлена на рис.11.

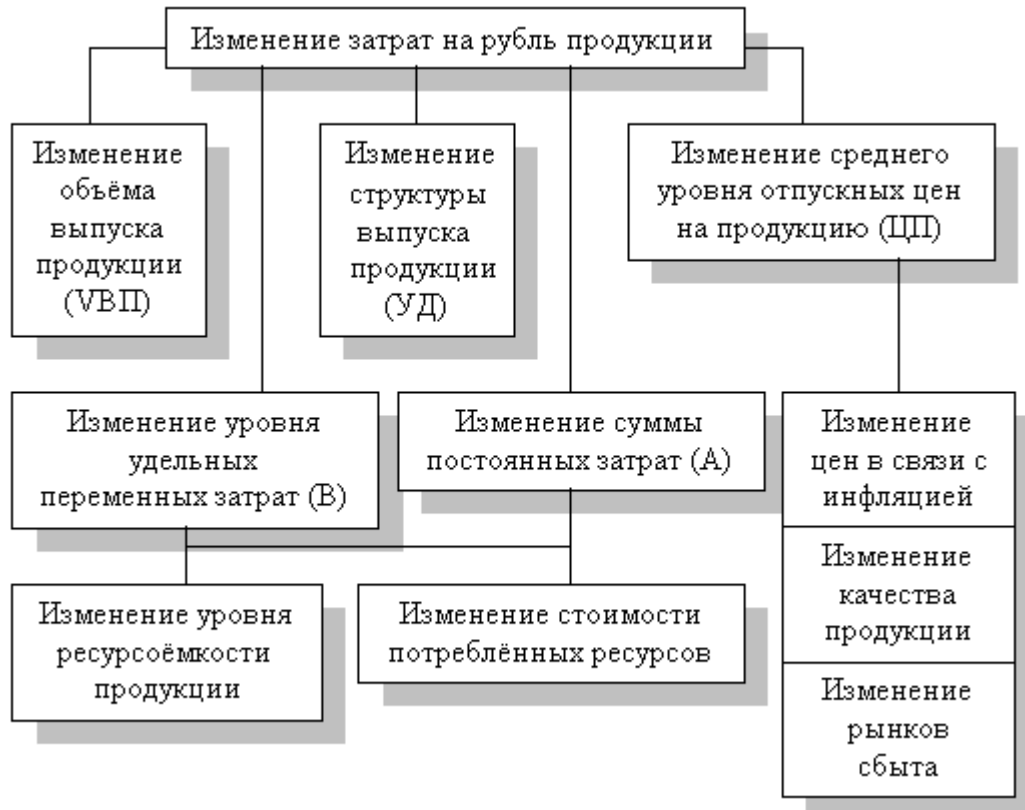


Рис.11. Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль товарной продукции

Влияние факторов первого уровня на изменение затрат на 1 руб. товарной продукции рассчитывается способом цепных подстановок по данным табл.19 и по данным о выпуске товарной продукции:

Товарная продукция:

а) по плану:  $ТП_{пл} = \sum (ВВП_{пл} \cdot ЦП_{пл})$  ;

б) фактически при плановой структуре и плановых ценах:

$$ТП_{усл1} = \sum (ВВП_{иф} \cdot ЦП_{пл}) \pm \Delta ТП_{\phi}$$

в) фактически по ценам плана:  $ТП_{усл2} = \sum (ВВП_{иф} \cdot ЦП_{пл})$  ;

г) фактически:  $ТП_{\phi} = \sum (ВВП_{иф} \cdot ЦП_{иф})$  ;

Если затраты на 1 руб. товарной продукции (УЗ) представить в виде

$$УЗ = \frac{З(ВВП; УД; А; В)}{ТП(ВВП; УД; ЦП)}$$

то анализ проводится методом цепных подстановок и его алгоритм аналогичен алгоритму проведения факторного анализа материалоёмкости. (см. тему №4).

Чтобы установить, как эти факторы повлияли на изменение суммы прибыли, необходимо абсолютные приросты затрат на 1 руб. товарной продукции за счёт каждого фактора умножить на фактический объём реализации продукции, выраженный в плановых ценах (табл.22).

Таблица 22

Порядок расчёта влияния факторов на изменение суммы прибыли

Фактор	Формула расчёта влияния фактора
Объём выпуска товарной продукции	$\Pi_{усл1} = \Delta УЗ_{усл1} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Структура товарной продукции	$\Pi_{усл2} = \Delta УЗ_{усл2} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Уровень переменных затрат на единицу продукции	$\Pi_{усл3} = \Delta УЗ_{усл3} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Изменение суммы постоянных затрат	$\Pi_{усл4} = \Delta УЗ_{усл4} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Изменение уровня отпускных цен	$\Pi_{усл5} = \Delta УЗ_{усл5} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Итого	$\Delta \Pi = \sum_{i=1}^5 \Pi_{усл_i}$

В процессе анализа проводят также сравнение затрат на 1 руб. товарной продукции в динамике и, если есть возможность, сравнение со среднеотраслевым показателем.

### 6.3. Анализ себестоимости важнейших изделий

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости анализируют отчётные калькуляции по отдельным изделиям, сравнивают фактический уровень затрат на единицу продукции с плановым и данными прошлых лет в целом и по статьям затрат.

Анализ проводят методом цепных подстановок на основе формулы себестоимости единицы продукции:

$$З_{пл} = \frac{A_{пл}}{ВВП_{пл}} + B_{пл};$$

$$З_{усл1} = \frac{A_{пл}}{ВВП_{\phi}} + B_{пл};$$

$$З_{усл2} = \frac{A_{\phi}}{ВВП_{\phi}} + B_{пл};$$

$$З_{\phi} = \frac{A_{\phi}}{ВВП_{\phi}} + B_{\phi}.$$

Общее изменение себестоимости единицы продукции:

$$\Delta З_{общ} = З_{\phi} - З_{пл}, \text{ в том числе за счёт изменения:}$$

$$\text{а) объёма производства продукции} \quad \Delta З_{ВВП} = З_{усл1} - З_{пл};$$

$$\text{б) суммы постоянных затрат} \quad \Delta З_A = З_{усл2} - З_{усл1};$$

$$\text{в) суммы удельных переменных затрат} \quad \Delta З_B = З_{\phi} - З_{усл2}.$$

Затем более детально изучают себестоимость товарной продукции по каждой статье затрат, для чего фактические данные сравнивают с плановыми и данными за прошлые

периоды.

#### 6.4. Анализ прямых материальных и трудовых затрат

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают затраты на сырьё и материалы. Система факторов, оказывающих влияние на прямые материальные затраты, приведена на рис.12.



Рис.12.Блок-схема факторной системы материальных затрат

$$МЗ = \sum (ВВП_i \cdot УД_i \cdot УР_i \cdot ЦМ_i)$$

Расчёт влияния факторов производится способом цепных подстановок. Для этого необходимо произвести пересчёт затрат на производство продукции:

а) по плану:  $МЗ_{пл} = \sum (ВВП_{пли} \cdot УР_{пли} \cdot ЦМ_{пли})$ ;

б) по плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции:

$$МЗ_{усл1} = \sum (ВВП_{пли} \cdot УР_{пли} \cdot ЦМ_{пли}) \cdot K_{пп}$$
;

в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции:

$$МЗ_{усл2} = \sum (ВВП_{фи} \cdot УР_{пли} \cdot ЦМ_{пли})$$
;

г) фактически по плановым ценам:  $МЗ_{усл3} = \sum (ВВП_{фи} \cdot УР_{фи} \cdot ЦМ_{пли})$ ;

д) фактически:  $МЗ_{ф} = \sum (ВВП_{фи} \cdot УР_{фи} \cdot ЦМ_{фи})$ .

Сумма материальных затрат на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов, кроме структуры производства продукции:

$$МЗ_i = \sum (ВВП_i \cdot УР_i \cdot ЦМ_i)$$

где  $УР_i$  – удельный расход  $i$ -го материала;  $ЦМ_i$  – средняя цена  $i$ -го материала.

Расход материалов на единицу продукции зависит от качества сырья и материалов, замены одного вида материала другим, изменения рецептуры сырья, техники, технологии и организации производства, квалификации работников, отходов сырья и др. Прирост суммы материальных затрат на производство  $i$ -го вида продукции за счёт изменения удельного расхода материалов рассчитывают по формуле:

$$\Delta МЗ_i = \Delta УР_i \cdot ЦМ_{пли} \cdot ВВП_{фи}$$

Уровень средней цены материалов зависит от рынков сырья, отпускной цены поставщика, внутригрупповой структуры материальных ресурсов, уровня транспортно-заготовительных расходов, качества сырья и т.д. Чтобы узнать, как за счёт каждого из факторов изменилась общая сумма материальных затрат, воспользуемся формулой

$$\Delta MZ_i = \Delta ЦМ_i \cdot УР_{\phi i} \cdot ВВП_{\phi i},$$

где  $\Delta ЦМ_i$  - изменение средней цены i-го вида или группы материалов за счёт фактора.

В результате замены одного материала другим изменяется не только количество потреблённых материалов на единицу продукции, но и их стоимость:

$$\Delta MZ_i = \Delta УР \cdot ЦМ_0 + \Delta ЦМ \cdot УР_1,$$

где  $\Delta УР$  - изменение нормы расхода в связи с заменой материала;

$\Delta УР_1$  - расход материала после замены;

$ЦМ_0$  - цена заменяемого материала;

$\Delta ЦМ$  - изменение цены в связи с заменой материала.

Расчёты проводятся по каждому виду продукции на основе плановых и отчётных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию.

В ходе дальнейшего анализа переходят к изучению затрат по статье “Зарботная плата”, т.е. прямых трудовых затрат. Факторы, определяющие сумму прямой зарплаты, представлены на рис.13.

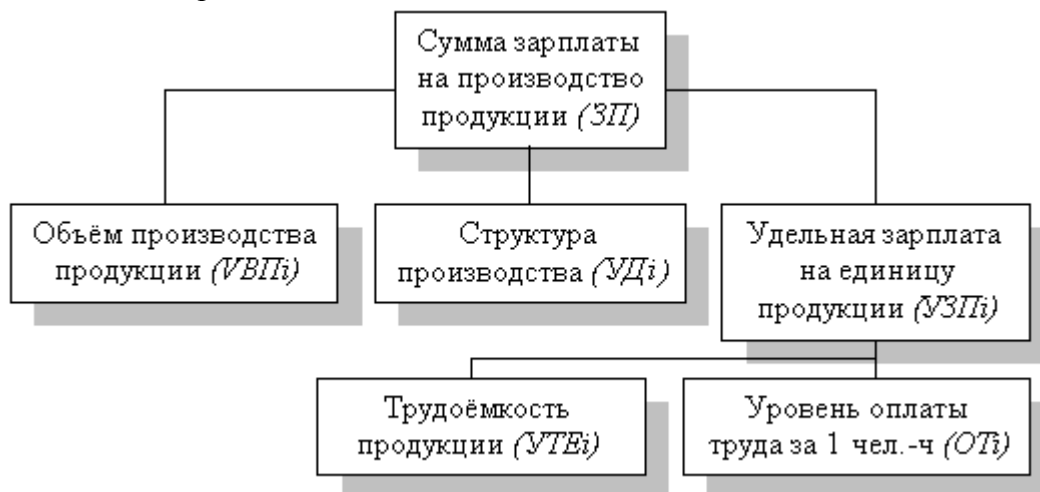


Рис.13. Схема факторной системы зарплаты на производство продукции

$$ЗП = \sum (ВВП_i \cdot УДи \cdot УТЕ_i \cdot ОТи)$$

Для расчёта влияния этих факторов необходимо иметь следующие исходные данные.

Сумма прямой зарплаты на производство продукции, млн. руб.:

по плану:  $ЗП_{пл} = \sum (ВВП_{пл i} \cdot УТЕ_{пл i} \cdot ОТ_{пл i})$ ;

по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при плановой её структуре:

$$ЗП_{усл1} = \sum (ВВП_{пл i} \cdot УТЕ_{пл i} \cdot ОТ_{пл i}) \cdot K_{пп};$$

по плановому уровню затрат на фактический выпуск продукции:

$$ЗП_{усл2} = \sum (ВВП_{\phi i} \cdot УТЕ_{пл i} \cdot ОТ_{пл i});$$

фактически при плановом уровне оплаты труда:

$$ЗП_{усл3} = \sum (ВВП_{\phi i} \cdot УТЕ_{\phi i} \cdot ОТ_{пл i});$$

фактически: 
$$ЗП_{\phi} = \sum (VBP_{\phi i} \cdot UTE_{\phi i} \cdot OT_{\phi i})$$

На основе данных анализ можно провести способом цепных подстановок либо интегральным методом.

Зарплата на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов. Фактор структуры производства продукции не оказывает влияния на данный показатель:

$$УЗП_i = VBP_i \cdot UTE_i \cdot OT_i$$

#### 6.5. Анализ косвенных затрат

Косвенные затраты в себестоимости продукции представлены следующими комплексными статьями: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы. Анализ этих расходов производится путём сравнения фактической их величины на 1 руб. товарной продукции в динамике за 5-10 лет, а так же с плановым уровнем отчётного периода. Такое сопоставление показывает, как изменилась их доля в стоимости товарной продукции в динамике и по сравнению с планом, и какая наблюдается тенденция – роста или снижения. В процессе последующего анализа выясняют причины, вызвавшие абсолютное и относительное изменение затрат. По своему составу это комплексные статьи, состоящие из нескольких элементов.

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (РСЭО) включают амортизацию машин и оборудования, затраты на их содержание, затраты по эксплуатации, расходы по внутризаводскому перемещению грузов, износ МБП и др. Некоторые виды затрат (например, амортизация) не зависят от объёма производства продукции и являются условно-постоянными. Другие полностью или частично зависят от его изменения и являются условно-переменными. Степень их зависимости от объёма производства продукции устанавливается с помощью коэффициентов, величина которых определяется опытным путём, или с помощью корреляционного анализа по большой совокупности данных от объёма выпуска продукции и суммы этих затрат.

Для проведения анализа РСЭО целесообразно построить табл.23.

Таблица 23

Затраты на РСЭО

Затраты	Коэффициент зависимости затрат от объёма выпуска	Сумма затрат, т. руб.		Затраты по плану, пересчитанному на факт. объём продукции	Отклонение от плана		
		п лан	ф акт		Об щее	В том числе за счёт	
						Объёма выпуска	Уровня затрат
Амортизация	—						
Ремонт							
Эксплуатационные расходы							
Износ МБП							

Итого	—						
-------	---	--	--	--	--	--	--

Для пересчёта плановых затрат на фактический выпуск продукции можно использовать формулу:

$$З_{ск} = З_{пл} (100 \pm \Delta ТП \% \cdot K_3) \div 100,$$

где  $З_{ск}$  – затраты скорректированные на фактический выпуск продукции;  
 $З_{пл}$  – плановая сумма затрат по статье;  
 $\Delta ТП \%$  - перевыполнение (недовыполнение) плана по выпуску товарной продукции %;  
 $K_3$  – коэффициент зависимости затрат от объёма производства продукции.

В ходе дальнейшего анализа выясняют причины относительного перерасхода или экономии средств по каждой статье затрат.

Анализ *цеховых и общехозяйственных расходов* имеет большое значение, т.к. они занимают большой удельный вес в себестоимости продукции. Эти расходы так же разделяют на условно-постоянные и условно-переменные, а последние корректируют на процент выполнения плана по производству товарной продукции. Фактические данные сравнивают с плановой величиной накладных расходов.

Для анализа цеховых и общезаводских расходов по статьям затрат используют данные аналитического бухгалтерского учёта. По каждой статье выявляют абсолютное и относительное отклонение от плана и их причины. (табл.24)

Таблица 24 Факторы изменения общепроизводственных и общехозяйственных расходов

Статья расходов	Фактор изменения затрат	Формула расчёта
Заработная плата работников аппарата управления	Численность персонала ( $Ч$ ), Средняя заработная плата одного работника ( $ОТ$ )	$ЗП = Ч \cdot ОТ$
Содержание основных фондов: – амортизация – расходы на освещение, отопление, водоснабжение и пр.	Первоначальная стоимость основных фондов ( $ОС$ ), норма амортизации ( $N_a$ ) Норма потребления ресурса ( $H$ ) тариф на услугу ( $Ц_1$ )	$A = ОС \cdot N_a$ $МЗ = H \cdot Ц_1$
Затраты на текущий ремонт, испытания	Объём работ ( $V$ ); средняя стоимость единицы работы ( $Ц_2$ )	$З_P = V \cdot Ц_2$
Содержание легкового транспорта	Количество машин ( $K$ ) Средние затраты на содержание одной машины ( $З$ )	$З_{лт} = K \cdot З$
Расходы по командировкам	Количество командировок ( $K_1$ ) средняя продолжительность ( $Д$ ), средняя стоимость	$З_{к} = K_1 \cdot Д \cdot Ц$

	одного дня командировки ( $\Pi_3$ )	
Оплата простоев	Количество человеко-дней простоя ( $K$ ) уровень оплаты за один день простоя ( $OT_1$ )	$З_{\Pi} = K \cdot OT_1$
Налоги и сборы, относимые на себестоимость.	Налогооблагаемая база ( $B$ ), процентная ставка налога ( $C$ )	$З_{\Pi} = B \cdot C$
Расходы на охрану труда	Объём намеченных мероприятий ( $V$ ) средняя стоимость мероприятия ( $\Pi_4$ )	$З_0 = V \cdot \Pi_4$

При проверке выполнения сметы нельзя всю полученную экономию отнести на счёт предприятия, так же как и все допущенные перерасходы оценивать отрицательно. Оценка отклонений фактических расходов от сметы зависит от того, какие причины вызвали экономию или перерасход по каждой статье затрат. В ряде случаев экономия связана с невыполнением намеченных мероприятий по улучшению условий труда, технике безопасности, изобретательству, подготовке и переподготовке кадров и т. д. Невыполнение этих мероприятий наносит предприятию иногда больший ущерб, чем сумма полученной экономии. В процессе анализа должны быть выявлены непроизводительные затраты, потери от бесхозяйственности, которые можно рассматривать как неиспользованные резервы снижения себестоимости продукции.

Непроизводительными затратами следует считать потери от порчи и недостачи сырья (материалов) и готовой продукции, оплату простоев по вине предприятия, доплаты за это время и в связи с использованием рабочих на работах, требующих менее квалифицированного труда, стоимость потреблённой энергии и топлива за время простоя предприятия и др.

Анализ общепроизводственных расходов в себестоимости единицы изделия производится с учётом результатов, полученных при анализе их в целом по предприятию. Эти расходы распределяются между отдельными видами изготовленной продукции пропорционально прямым затратам за исключением покупных материалов или заработной платы основных производственных рабочих.

Сумма этих расходов, приходящихся на единицу продукции ( $УК$ ), зависит от изменения:

- а) общей суммы цеховых и общезаводских расходов ( $З_{ц}$ );
- б) суммы прямых затрат, которые являются базой распределения косвенных ( $УД_i$ )
- в) объёма производства продукции ( $ВВП$ )

$$\Delta УК = З_{ц} \cdot \frac{УД_i}{ВВП_i}.$$

*Коммерческие расходы* включают затраты по отгрузке продукции покупателям, расходы на тару и упаковочные материалы, рекламу, изучение рынков сбыта.

Расходы по доставке товаров зависят от расстояния перевозки, веса перевезённого груза, транспортных тарифов за перевозку грузов, вида транспортных средств.

Расходы по погрузке и выгрузке могут изменяться в связи с изменением веса отгруженной продукции и расценок за погрузку и выгрузку одной тонны продукции.

Расходы на тару и упаковочные материалы зависят от их количества и стоимости. Количество, в свою очередь, связано с объёмом отгруженной продукции и нормой расхода упаковочных материалов на единицу продукции.

Экономия на упаковочных материалах не всегда желательна, так как красивая, эстетичная, привлекательная упаковка – один из факторов повышения спроса на продукцию и увеличение затрат по этой статье окупается увеличением объёма продаж. То же можно



сказать и о затратах на рекламу, изучение рынков сбыта и другие маркетинговые расходы.

В заключение анализа косвенных затрат подсчитываются резервы возможного их сокращения и разрабатываются конкретные рекомендации по их освоению.

## **(6.) Анализ себестоимости продукции.**

### **Оценка влияния на себестоимость продаж использования производственных ресурсов**

*Под себестоимостью продукции (работ, услуг)* понимаются выраженные в денежной форме суммарные затраты всех видов ресурсов: основных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии, труда, используемых непосредственно в процессе производства продукции и выполнения работ.

Поэтому величина себестоимости в основном зависит от уровня этих затрат при производстве продукции и выполнении работ.

*Задачами анализа себестоимости продукции являются:*

- оценка обоснованности и напряженности плана по себестоимости продукции, издержкам производства и обращения;
- установление динамики и степени выполнения плана по себестоимости;
- определение факторов, влияющих на величину себестоимости;
- анализ себестоимости отдельных видов продукции;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции.

*Анализ себестоимости продукции (услуг) осуществляется в следующей последовательности:*

- 1) определяются абсолютные и относительные отклонения показателей себестоимости от аналогичных показателей базисного периода;
- 2) проводится оценка изменений структуры себестоимости, исчисляется влияние различных факторов на изменение себестоимости;
- 3) определяется уровень затрат на один рубль товарной продукции, проводится анализ динамики этого показателя.

*Наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимают прямые материальные затраты и трудовые затраты.* На их уровень влияют:

- изменение объема продукции;
- изменение структуры затрат;
- изменение уровня затрат в себестоимости.

*Рассмотрим порядок расчета изменения себестоимости в результате изменения затрат по оплате труда, материалов, амортизации.*

*Общее изменение себестоимости за анализируемый период составляет:*

$$\Delta C = \Delta U + \Delta M + \Delta A$$

$\Delta C$  - общее изменение себестоимости;

$\Delta U$  - изменение затрат по оплате труда;

$\Delta M$  - изменение затрат на материалы;

$\Delta A$  - изменение амортизационных отчислений.

*Изменение затрат по оплате труда характеризуется абсолютным и относительным отклонением:*

- а) абсолютное отклонение:

$$\Delta U = U_1 - U_0$$

- б) относительное отклонение:

$$\Delta U_{\text{отн}} = U_1 - U_0 \cdot I_n$$

где:

$U_1, U_0$  - величина затрат по оплате труда в отчетном и базисном периоде;

$I_n$  - индекс изменения выручки от реализации.

$$I_n = N_1 / N_0$$

*Изменение материальных затрат характеризуется абсолютным и относительным отклонением:*

- а) абсолютное изменение:

$$\Delta M = M_1 - M_0$$

- б) относительное отклонение:

$$\Delta M = M1 - M0 \cdot I_n$$

*Изменение амортизационных отчислений характеризуется абсолютным и относительным отклонением:*

а) абсолютное отклонение:

$$\Delta A = A1 - A0$$

б) относительное отклонение:

$$\Delta A = A1 - A0 \cdot I_n$$

Рассмотрим механизм расчета отклонений прямых затрат за счет различных факторов.

1. *Отклонение прямых затрат за счет изменения объема товарной продукции ( $\Delta ПЗ_{тп}$ )* определяется:

$$\Delta ПЗ_{тп} = (ПЗ_{п} \cdot \Delta ТП) / 100$$

где:

ПЗ<sub>п</sub> - плановая величина прямых затрат, руб.

ΔТП - недовыполнение, перевыполнение плана по товарной продукции, %;

2. *Отклонение прямых затрат за счет изменения структуры продукции ( $\Delta ПЗ_{стр}$ )* определяется:

$$\Delta ПЗ_{стр} = ПЗ_{пфтп} - ПЗ_{п} - \Delta ПЗ_{тп} \text{ где:}$$

ПЗ<sub>пфтп</sub> - сумма плановых затрат, рассчитанных по плановым нормам фактических объема и структуры продукции, руб.;

ΔПЗ<sub>тп</sub> - изменение объема товарной продукции, руб..

3. *Отклонения прямых затрат за счет изменения их уровня в себестоимости отдельных изделий:*  
 $\Delta ПЗ_{узи} = ПЗ_{ф} - ПЗ_{пфтп}$  где:

ПЗ<sub>ф</sub> - сумма прямых затрат, рассчитанная по фактически сложившимся нормам, на фактический объем и структуру продукции.

*Помимо перечисленных факторов на уровень себестоимости оказывают влияние изменения :*

- технического уровня производства;
- уровня организации производства и труда;
- объема, структуры и размещения производства;
- эффективности использования природных ресурсов.

*Эффективность использования материалов, труда и основных фондов характеризуется показателями: материалоемкость, зарплатоемкость, амортизациоёмкость.*

Изменение себестоимости может происходить под воздействием экстенсивных и интенсивных факторов использования производственных ресурсов. К экстенсивным факторам относится увеличение уровня используемых ресурсов, а к интенсивным факторам относится снижение затрат на один рубль выручки от реализации.

Оценка влияния этих факторов на изменение себестоимости осуществляется следующим образом:

1. *Оценка влияния изменения затрат по оплате труда на изменение себестоимости:*

методом цепных подстановок:

$$\Delta C = \Delta C_{оп} + \Delta C_3 = (\Delta ОП \cdot З_0) + (\Delta З \cdot ОП1)$$

где:

ΔC - изменение себестоимости;

ΔC<sub>оп</sub>, ΔC<sub>3</sub> - изменение себестоимости, вызванное изменениями затрат по оплате труда и зарплатоотдаче;

ОП<sub>0</sub>, ОП1 - затраты по оплате труда в базисном и отчетном периоде;

З - зарплатоотдача.

2. *Оценка влияния на себестоимость изменения использования материальных затрат:*

$$\Delta C_M = \Delta C_{мз} + \Delta C_M = (\Delta МЗ \cdot М_0) + (\Delta М \cdot МЗ1)$$

Где:

ΔC<sub>М</sub> – изменение себестоимости под воздействием изменения использования материальных затрат;

ΔC<sub>мз</sub> – изменение себестоимости под воздействием изменения величины материальных затрат;

ΔC<sub>М</sub> – изменение себестоимости под воздействием изменения материалоотдачи;

ΔМЗ – изменение величины материальных затрат;

ΔМ – изменение материалоотдачи

3. *Оценка влияния изменения амортизационных отчислений на изменение себестоимости:*

$$\Delta C_a = \Delta C_{аф} + \Delta C_a = (\Delta АФ \cdot а_0) + (\Delta а \cdot АФ1)$$

$\Delta C_{aф}$  - изменение себестоимости продукции в результате изменения суммы амортизационных отчислений;

$\Delta C_a$  - изменение себестоимости в результате изменения амортизациоотдачи;

$\Delta AФ$  - изменение амортизационных отчислений;

$\Delta a$  - изменение амортизациоотдачи.

## 7. Методы комплексной оценки эффективности организации

### (7.) Методы комплексных оценок результатов деятельности и их роль в ЭА.

*Комплексная оценка ХД* – ее хар-ка, полученная в рез-те комплексного исследования.

**Этапы комплексной оценки:**

1. Конкретизация цели и задач комплексной оценки.
2. Выбор исходной с-мы показателей.
3. Орг-ция сбора исходной информации.
4. Обеспеч-е сравнимости оцениваемых показателей.
6. Расчет комплексных оценок.

*Методы комплексных оценок:*

1. **Метод суммы** – суммирование факт. значений показателей или их темпов роста.
2. **Метод средней геометрической** – определение коэф-тов по частным показателям.
3. **Метод коэффициентов** – получение интегрального показателя путем перемножения соответствующих коэф-тов.

4. **Метод суммы мест** – предварительное ранжирование каждого объекта анализа – орг-ции или подразделения, в зависимости от уровня исследуемых показателей.

5. **Метод расстояний** – устанавливается близость объектов анализа (АО, фирм, цехов) к объекту-эталону по каждому из сравниваемых показателей

### (7.) МЕТОДЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ

Тема охватывает:

- 1 - систему и методологию комплексного анализа;
- 2 - методы комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности

Изучаются факторы, показатели и конечные результаты интенсификации использования производственных и финансовых ресурсов, методика комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности, даются методы рейтинговой оценки состояния эмитентов.

Методы рейтинговой оценки финансового состояния эмитентов

Методы комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности

Анализ частных показателей использования производственных ресурсов по методу цепных подстановок в тоже время выступает анализом технико-организационного уровня, в ходе которого исследуются технические и организационные факторы производства в их взаимодействии (см.

Показатели длительности производственного цикла Показатели использования экономических, организационно-административных - и социально-психологических методов управления

В результате выполнения системного анализа строится логическая и методологическая схема, которая позволяет создавать модели, использовать математические методы и современную вычислительную технику для исследования факторов в определенной последовательности: характеристика производственной деятельности по основным показателям -----> анализ факторов и причин, определяющих уровень и динамику факторов----->• оценка деятельности организации.

Методика комплексного экономического анализа для целей управления предполагает:

- определение целей и задач экономического анализа;
- формирование совокупности показателей для достижения целей и задач;
- разработку схемы и последовательности проведения анализа;
- установление периодичности и сроков проведения управленческого анализа;
- выбор способов получения информации и ее обработки;
- разработку методов анализа экономической информации;

В состав этого блока входят основные понятия и вопросы управленческого учета: задачи и принципы управленческого учета; затраты и их классификация, системы учета и калькулирования себестоимости; позаказный и нормативный методы учета себестоимости; учетные записи в системе нормативного учета.

На третьем - производится оценка доли влияния интенсивности на прирост объема производства продукции, количественных и качественных факторов методом цепных подстановок.

В статистике, планировании и анализе хозяйственной деятельности для количественной оценки роли отдельных факторов используется индексный метод.

Методы рейтинговой оценки эффективности хозяйственной деятельности: цели и задачи

управления финансами; фондовый рынок и ценные бумаги; необходимость раскрытия информации на рынке ценных бумаг; методы оценки стоимости имущества организации.

Финансовая задача (определение цели использования капитала). Выбор финансовых методов, рычагов и приемов управления движением финансовых ресурсов и капитала -> Принятие решения.

Тактика — это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях.

Воздействие на финансы осуществляется с помощью методов и рычагов финансового механизма.

Нормативный метод учета и калькулирования наиболее прогрессивен, поскольку обеспечивает ведение повседневного контроля за ходом производственного процесса, за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции.

Фактическая себестоимость изделий при нормативном методе учета определяется путем суммирования нормативных затрат и затрат, понесенных в результате отклонений и изменений текущих нормативов.

Благодаря указанным особенностям нормативный метод является действенным инструментом: • планирования; • оперативного контроля и принятия управленческих решений; • управленческого анализа.

Внедрение нормативного метода на предприятии предполагает:

- наличие нормативов потребления производственных факторов в разрезе
- сырье, основные материалы, полуфабрикаты — на деталь, изделие, по каждому месту их потребления (цех).

Во втором разделе приводится обширная дополнительная финансовая информация, в состав которой входит:

- информация о первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств и величине начисленного износа; результаты последней переоценки основных средств и долгосрочно арендуемых основных средств с указанием способа проведения переоценки основных средств;
- укрупненный перечень недвижимого имущества с указанием месторасположения, года постройки, общей площади помещений и остаточной стоимости, а также общей стоимости;
- информация о нематериальных активах, их составе, первоначальной (восстановительной) стоимости нематериальных активов и величине начисленного износа; в случае взноса нематериальных активов в уставный капитал или поступления в безвозмездном порядке необходимо раскрыть информацию о методах оценки нематериальных активов и их оценочной стоимости;
- перечень финансовых вложений эмитента, которые составляют более 10 процентов всех его финансовых вложений на конец последнего финансового года.
- анализ возможности применения и выбор конкретных методов оценки; • составление календарного графика работ по проведению оценки.

Отдельная оценка земельного участка требуется для применения затратного метода, для целей налогообложения, для определения арендной платы при перепрофилировании использованной недвижимости и т.

Оценка объекта недвижимости одним из выбранных методов: • рыночным; • затратным; • капитализации дохода.

Методы оценки недвижимости

Наиболее распространенными методами оценки недвижимости являются: • затратный метод; • метод капитализации дохода (доходный метод); • метод сравнительного анализа продаж (САП, рыночный метод).

Затратный метод наиболее применим для оценки объектов специального назначения или нового строительства, для определения варианта наилучшего и наиболее эффективного использования земли в целях страхования.

Сущность затратного метода заключается в том, что стоимость недвижимости определяется затратами на приобретение участка земли, его благоустройство и строительство на нем оцениваемого объекта недвижимости.

Стоимость недвижимости затратным методом может быть определена как полная стоимость воспроизводства (ПСВ) или полная стоимость замещения (ПСЗ) плюс стоимость участка земли как свободного.

Затратный метод оценки объектов недвижимости обладает рядом ограничений и недостатков: • не отражает стоимости прогнозируемых доходов; • затрудняет определение износа, особенно, если объекту больше 10-ти лет; • не учитывает вариант наилучшего и наиболее эффективного использования объекта; • балансовая стоимость объекта не соответствует рыночной.

Метод капитализации дохода (доходный метод) — это метод определения текущих стоимостей будущих выгод, которые принесут использование и возможная дальнейшая продажа собственности (принцип ожидания).

Использование этого метода позволяет учитывать как чистую прибыль, полученную от эксплуатации данного объекта оценки, так и возмещение основного капитала, затраченного на его приобретение.

Метод сравнительного анализа продаж (САП) — рыночный метод, особенно полезен тогда, когда существует активный рынок сопоставимых объектов собственности (квартиры в Москве).

Метод САП основан на применении принципа замещения.

Анализ практики оценочных работ свидетельствует о том, что в современных условиях построения рыночных отношений наиболее распространен затратный метод, так как использование других методов оценки требует обширной систематической рыночной информации, которая в настоящее время отсутствует.

Финансовый механизм — это система управления финансовыми отношениями организации с помощью финансовых инструментов и финансовых методов.

Финансовые методы управления финансовыми отношениями включают учет, экономический и финансовый анализ, финансовое планирование, финансовое регулирование и контроль.

Финансовые методы управления представляют собой способ воздействия на хозяйственный процесс и реализуются через: • управление движением финансовых ресурсов; • управление коммерческими отношениями, связанными с соизмерением затрат и результатов, с материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование финансовых ресурсов.

Функции финансов в сфере производства и обращения тесно связаны с коммерческим расчетом, который есть не что иное, как метод ведения хозяйства путем соизмерения в денежной (стоимостной) форме затрат и результатов хозяйственной деятельности, нацеленного на получение максимальных доходов или прибыли при минимальных затратах капитала и допустимом уровне риска в условиях конкурентной борьбы.

Действие финансовых методов проявляется в образовании и использовании денежных фондов.

Реализацию финансовых методов обеспечивают финансовые инструменты, основными из которых являются: денежные средства; кредитные инструменты; финансовые показатели, с помощью которых управляющая система воздействует на хозяйственную деятельность, прежде всего прибыль, выручка, издержки; цены; дивиденды; финансовые санкции; налоги и т.

## 8. Методы производственного анализа.

### (8.) Методы производственного анализа

Сбалансированность показателей обеспечивается применением специальных **методов производственного анализа**:

- **метода предельного анализа**, позволяющего определять величину максимальной прибыли исходя из равенства дохода (прироста выручки на единицу продукции) и предельных издержек (прироста затрат на единицу продукта);
- **метода производственной функции** (типа Кобба — Дугласа), нацеленного на прогнозирование ожидаемых показателей хозяйственной деятельности по факторам затрат труда и капитала: где  $A^{\wedge}, A^{\backslash}$  — коэффициенты ( $0 < A < 1$ );  $Y$  — индекс объема производства;  $X]$  — затраты труда;  $X^{\wedge}$  — затраты капитала.

#### **Сопоставлением предельных показателей.**

Метод сопоставления валовых показателей предполагает расчет прибыли при различных значениях объема производства и реализации продукции путем вычитания суммы валовых издержек из валовой выручки:

$$\Pi = BP - C/c, \text{ где:}$$

$\Pi$  - прибыль от реализации;

$BP$  – валовая выручка;

$C/c$  – себестоимость продукции

В свою очередь себестоимость (валовые издержки) состоят из по-стоянных и переменных затрат. Анализ безубыточности является одним из решающих финансовой информации, т.е. позволяет определить при каком объеме продаж предприятие будет безубыточным.

Метод сопоставления предельных показателей используется при планировании объемов производства (реализации) продукции на стадиях внедрения и спада жизненного цикла товара. В основу его положено то, что увеличение объема производства рентабельно до тех пор, пока величина дополнительного дохода на единицу продукции превышает величину дополнительных издержек на единицу продукции. Показатели предельного дохода и предельных издержек рассчитываются по формулам:

$$ПД = \frac{BP_{i+1} - BP_i}{K_{i+1} - K_i} \quad \text{и} \quad ПИЗ = \frac{C/c(i+1) - C/c(i)}{K_{i+1} - K_i}, \text{ где:}$$

$ПД$  – предельный доход;

$BP_{i+1}$  - валовая выручка (i+1)-ой единицы продукции;

$BP_i$  - валовая выручка i-ой единицы продукции;

$K_{i+1}$  -объем реализации (i +1)-ой единицы продукции в шт.;

$K_i$  - объем реализации i -ой единицы продукции в шт.;

$C/c(i+1)$  - себестоимость (i+1)-ой единицы продукции;

$C/c(i)$  - себестоимость i-ой единицы продукции

Исходя из этих формул, получаем, что увеличение производства и реализации продукции рентабельно при таких объемах, при которых обеспечивается положительная величина предельной прибыли (предельный доход – предельная себестоимость продукции).

На следующем этапе необходимо скорректировать цены с учетом инфляции, для этого применяется довольно известная формула:

$$Ц1 = Ц0 \times \left[ A \times \frac{a1}{a0} + B \times \frac{б1}{б0} + B \right], \text{ где:}$$

$Ц1, Ц0$  – цена товара в момент соответственно фактической его постановки покупателю и в момент заключения договора о поставке;

$A, B$ , и  $B$  – доли в цене товара (в момент заключения договора о поставке) соответственно расходов на покупку материалов и сырья, заработной платы и прочих расходов,  $A+B+B=1$ ;

$a0, a1$  - средняя цена покупных материалов и сырья соответственно в моменты заключения договора и фактической поставки товара;

$б0, б1$  – средняя заработная плата работников соответственно в моменты заключения договора и фактической поставки товара.

И на последнем этапе формирования цен необходимо учесть меры государственного регулирования

цен. Это применяется в большинстве стран и очень целесообразно применять у нас, в нашей неустойчивой и разбалансированной экономике. Решая вопросы ценообразования целесообразно прикинуть, как могут повлиять эти меры: либо положительно, если изготавливаемая продукция попадет в число дотационных товаров, либо отрицательно при государственном лимитировании верхних уровней цен.



## 9. Анализ состава и структуры и динамики дебиторской задолженности

### (9.) Анализ состава, структуры и динамики ДЗ, в т.ч. просроченной.

*Задачи анализа оборачиваемости ДЗ:* 1. Выявление размеров и оценке динамики неоправданной зад-ти; 2. Причины ее возникновения или роста. Внешний анализ состояния расчетов с дебиторами базируются на данных ф. № 1 и ф. № 3. Для внутр. анализа исп-ся данные аналитич. уч. счетов, предназначенных для обобщения инф-ции по расчетам с дебиторами.

Для оценки оборач-ти ДЗ исп-ся показат.:

1. *Оборачиваемость ДЗ:*  $K_{\text{оборач. ДЗ}} = V_p \div ДЗ$

По данным БО:  $K_{\text{оборач. ДЗ}} = (010 \text{ ф. № 2}) \div 0,5 \cdot (230 \text{ н.г.} + 230 \text{ к.г.} + 240 \text{ н.г.} + 240 \text{ к.г.})$   
долгосрочная и краткосрочная

2. *Период погашения ДЗ:*  $Д = (ДЗ \cdot Т) \div V_p$

3. *Доля ДЗ в общем V-ме ОБС:*

$У_{ДЗ} = (ДЗ \div СО) \cdot 100$ ; У – уд. вес

Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура им-ва орг-ции.

4. *Доля сомнительной зад-ти в составе ДЗ:*

$У_{СЗ} = (СЗ \div ДЗ) \cdot 100$ ; СЗ – сомнит. зад-ть

Сопоставление ДЗ и КЗ. явл-ся одним из этапов анализа ДЗ, позволяющих выявить причины ее образования..

#### *Рекомендации к упр-нию ДЗ:*

- необходимо контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченным (просроченным) зад-тям
- по возможности ориентироваться на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями
- следить за соотношением ДЗ и КЗ. Значительное превышение ДЗ делает необходимым привлечение доп., как правило, дорогостоящих источников финансир-я.
- использовать способ предоставления скидок при срочной оплате.

### (9, 10) Анализ состояния и динамики дебиторской (ДЗ) и кредиторской задолж-ти (КЗ).

ДЗ-это задолж-ть других организаций и физ.лиц нашей фирме, она отражается в основном на след.счетах:62,76. ДЗ не редко составляет значительную долю в структуре ОА.Уровень ДЗ определяется многими факторами: вид **продукции**, емкость рынка, степень его насыщенности,принятая система расчетов с покупателями. Основными видами расчетов с покупателями явл-ся: продажа с немедленной оплатой, продажа в кредит, предоплата. Анализ и управление ДЗ имеет большое значение в периоды инфляции, поскольку иммобилизация финансовых ресурсов становится невыгодной. ДЗ во II разделе ББ, подразделяется на 2 группы: краткоср.(стр.240) и долгоср.(стр.230).При анализе изучают динамику ДЗ по данным ежемесячных ББ, при этом можно рассчитать сумму абсолютного изменения задолж-ти, а также индексы динамики, м.также рассчитать и сравнить структурные показатели ДЗ. При анализе ДЗ необходимо выявить те ее виды, которые явл-ся нереальными ко взысканию. Определяется сумма такой задолж-ти и ее удельный вес в общей величине ДЗ.Эти показатели изучаются в динамике. Для управления ДЗ большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение рациональных условий оплаты товаров по контракту. Отбор потенциальных покупателей осущ-ся с помощью неформальных критериев,н-р, соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные фин.возможности покупателей,уровень текущей платежесп-ти и фин-й независимости, экон-ие и фин-ые условия покупателя.

Контроль ДЗ включает в себя ее ранжирование по срокам возникновения: от 0 до 30 дней; от 31 до 60 дней; от 61 до 90 дней и т.д. При анализе ДЗ изучают показатели ее обор-ти,

основной показатель обор-ти ДЗ-это продолж-ть 1 оборота в днях: $t=(CO \times Д):O$ .

Существует 2 подхода к определению полезного оборота(O) при расчетах обор-ти ДЗ: 1.

Когда ДЗ анализируется как фактор изменения обор-ти всех ОА, то в качестве полезного оборота принимается сумма выручки-нетто от продаж. В этом случае t по ДЗ означает среднее время пребывания ОА в виде ДЗ; 2. В качестве полезного оборота принимается сумма погашения ДЗ за анализируемый период. Эта сумма определяется по данным БУ как сумма кредитовых оборотов по счетам ДЗ. В этом случае t по ДЗ отражает средний период погашения ДЗ в днях. Второй подход исп-ся при детальном анализе ДЗ по данным БУ, а также при сравнении показателей обор-ти ДЗ и КЗ.

Фактические показатели обор-ти ДЗ м.сравнить с плановыми, проектными, с показателями предыдущих периодов, с показ-ми аналогичных фирм, со среднеотраслевыми показателями. При детальном анализе ДЗ м.рассчитать показатели ее обор-ти отдельно по каждому бухг.счету. Контроль и анализ ДЗ в зависимости от объема изучаемой совокупности м.б. как сплошным. Так и выборочным.

Общая схема выборочного контроля ДЗ

1.Задается критический уровень ДЗ(н-р, по срокам погашения). Все расчетные док-ты, относящиеся к задолж-ти, превышающей критический уровень, провер-ся в сплошном порядке. 2. Из оставшихся дебиторов делается контрольная выборка (н-р, провер-ся каждый 10-й док-т). 3. Определяется реальность суммы ДЗ в отобранных расчетных док-тах. 4. Оценивается существенность выявленных ошибок. После обобщения рез-тов выборочного контроля они распр-ся на всю совокупность и докладыв-ся руков-ву фирмы в виде конкретных выводов.

КЗ-это задолж-ть нашей фирмы другим. Краткоср.КЗ представлена в V разделе ББ стр.620, затем она расшифровывается по видам с 621 по 628. В состав КЗ, кроме остатков по счетам 60,76, включаются также задолж-ть персоналу по оплате труда, бюджету по налогам, внебюдж.фондам, дочерним и зависимым обществам.

Долгоср.КЗ в ББ отраж-ся в IV разделе в составе стр.520. Анализ КЗ м.провести по той же схеме, что и анализ ДЗ. Изуч-ся динамика и структура КЗ на несколько отчетных дат; м.рассчитать показатели обор-ти КЗ.

## 10. Анализ состава и структуры и динамики кредиторской задолженности

### (10.) Анализ состава, структуры и динамики КЗ, в т.ч. просроченной.

В процессе анализа КЗ рассчитываются и оцениваются в динамике показатели оборачиваемости КЗ, кот. хар-ют число оборотов этой зад-ти в течение анализируемого периода.

$$K_{\text{оборач. КЗ}} = V_p \div KЗ$$

КЗ – ср. в-на

По формам БО:

$$K_{\text{оборач. КЗ}} = (010 \text{ ф. № 2}) \div 0,5 (620 \text{ н.г.} + 620 \text{ к.г.}) \text{ баланс}$$

В заключении анализа КЗ проводится сравнение по след. показат.:

1. Темп роста
2. Оборачиваемость в оборотах
3. Оборачиваемость в днях  $\Rightarrow D_{\text{КЗ}} = (КЗ \cdot T) \div V_p$

По итогам сравнения прогнозируются перспективы орг-ции, фин. положение и

платежеспособность.

### (9, 10) Анализ состояния и динамики дебиторской (ДЗ) и кредиторской задолж-ти (КЗ).

ДЗ-это задолж-ть других организаций и физ.лиц нашей фирме, она отражается в основном на след.счетах:62,76. ДЗ не редко составляет значительную долю в структуре ОА.Уровень ДЗ определяется многими факторами: вид **продукции**, емкость рынка, степень его насыщенности,принятая система расчетов с покупателями. Основными видами расчетов с покупателями явл-ся: продажа с немедленной оплатой, продажа в кредит, предоплата. Анализ и управление ДЗ имеет большое значение в периоды инфляции, поскольку иммобилизация финансовых ресурсов становится невыгодной. ДЗ во II разделе ББ, подразделяется на 2 группы: краткоср.(стр.240) и долгоср.(стр.230).При анализе изучают динамику ДЗ по данным ежемесячных ББ, при этом можно рассчитать сумму абсолютного изменения задолж-ти, а также индексы динамики, м.также рассчитать и сравнить структурные показатели ДЗ. При анализе ДЗ необходимо выявить те ее виды, которые явл-ся нереальными ко взысканию. Определяется сумма такой задолж-ти и ее удельный вес в общей величине ДЗ.Эти показатели изучаются в динамике. Для управления ДЗ большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение рациональных условий оплаты товаров по контракту. Отбор потенциальных покупателей осущ-ся с помощью неформальных критериев,н-р, соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные фин.возможности покупателей,уровень текущей платежесп-ти и фин-й независимости, экон-ие и фин-ые условия покупателя.

Контроль ДЗ включает в себя ее ранжирование по срокам возникновения: от 0 до 30 дней; от 31 до 60 дней; от 61 до 90 дней и т.д. При анализе ДЗ изучают показатели ее обор-ти, основонй показатель обор-ти ДЗ-это продолж-ть 1 оборота в днях: $t=(COxД):O$ .

Существует 2 подхода к определению полезного оборота(О) при расчетах обор-ти ДЗ: 1. Когда ДЗ анализируется как фактор изменения обор-ти всех ОА, то в качестве полезного оборота принимается сумма выручки-нетто от продаж.В этом случае t по ДЗ означает среднее время пребывания ОА в виде ДЗ; 2. В качестве полезного оборота принимается сумма погашения ДЗ за анализируемый период. Эта сумма определяется по данным БУ как сумма кредитовых оборотов по счетам ДЗ.В этом случае t по ДЗ отражает средний период погашения ДЗ в днях. Второй подход исп-ся при детальном анализе ДЗ по данным БУ, а также при сравнении показателей обор-ти ДЗ и КЗ.

Фактические показатели обор-ти ДЗ м.сравнить с плановыми, проектными, с показателями

предыдущих периодов, с показ-ми аналогичных фирм, со среднеотраслевыми показателями. При детальном анализе ДЗ м.рассчитать показатели ее обор-ти отдельно по каждому бухг.счету. Контроль и анализ ДЗ в зависимости от объема изучаемой совокупности м.б. как сплошным. Так и выборочным.

Общая схема выборочного контроля ДЗ

1.Задается критический уровень ДЗ(н-р, по срокам погашения).Все расчетные док-ты, относящиеся к задолж-ти, превышающей критический уровень, провер-ся в сплошном порядке.2.Из оставшихся дебиторов делается контрольная выборка (н-р, провер-ся каждый 10-й док-т).3.Оределяется реальность суммы ДЗ в отобранных расчетных док-тах. 4. Оценивается существенность выявленных ошибок. После обобщения рез-тов выборочного контроля они распр-ся на всю совокупность и докладыв-ся руков-ву фирмы в виде конкретных выводов.

КЗ-это задолж-ть нашей фирмы другим. Краткоср.КЗ представлена в V разделе ББ стр.620, затем она расшифровывается по видам с 621 по 628. В состав КЗ,кроме остатков по счетам 60,76, включаются также задолж-ть персоналу по оплате труда, бюджету по налогам, внебюдж.фондам, дочерним и зависимым обществам.

Долгоср.КЗ в ББ отраж-ся в IV разделе в составе стр.520. Анализ КЗ м.провести по той же схеме, что и анализ ДЗ. Изуч-ся динамика и структура КЗ на несколько отчетных дат; м.рассчитать показатели обор-ти КЗ.

## 11. Анализ состава, структуры и динамики расходов организации

### (11.) Анализ состава, структуры и динамики расходов организации.

Анализ доходов и расходов орг-ции проводится по данным ф. № 2 «Отчет о Пр. и Уб.». В ней содержится информация о всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды в поквартальном, полугодовом, десятимесячном и годовом разрезах. Это позволяет каждому эк. субъекту анализировать в динамике состав и структуру доходов и расходов, их изменение, а также рассчитывать ряд коэф., свидетельствующих об эффект-ти исп-ния доходов и целесообразности произведенных расходов в сравнении с полученными доходами.

Для проведения кач. контроля и мониторинга динамики и структуры операционных и внереализационных расходов ПП-я необходимо детально конкретизировать направления исп-ния его ср-в во избежание нецелесообразных трат и в целях своевременного их устранения.

ПБУ 10/99 – расходы организации. Регулирует порядок формирования расходов организации. 6/10/ - номер положения, /01, /99 – год издания, принятия.

Анализ расходов по элементам можно провести по данным 6 раздела Приложения к балансу (форма № 5) «Расходы по обычным видам деятельности». Для оперативного анализа расходов используется вся имеющаяся на предприятии нормативная, плановая и фактическая информация.

### (11.) Классификация расходов организации

В бухгалтерском учете расходы организации в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности разделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы (операционные, внереализационные, чрезвычайные).

Данная классификация расходов положена в основу содержания формы отчета о прибылях и убытках.

*Расходы по обычным видам деятельности* - это расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также приобретением и продажей товаров.

В организациях, предметом деятельности которых является представление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды и прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, а также участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с указанными видами деятельности. Если указанные виды деятельности не являются предметом деятельности организаций, то расходы по осуществлению этих видов деятельности относятся к операционным расходам.

Расходы по обычным видам деятельности формируются из расходов:

- на приобретение сырья, материалов, товаров и иных МПЗ;
- по переработке материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг;
- по продаже продукции (работ, услуг) и товаров.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности. Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы принимаются к учету в сумме оплаты этой части расходов и кредиторской задолженности.

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 (почтово-телеграфные, телефонные, командировочные и др.).

Эта группировка является единой и обязательной для организаций всех отраслей народного хозяйства. Группировка затрат по экономическим элементам показывает, что именно израсходовано на производство продукции, каково соотношение отдельных элементов затрат в общей сумме расходов.

*Экономический элемент расходов* - это однородный их вид, который невозможно разложить на

составные части (пример - стоимость покупной электроэнергии).

На практике под элементом расхода понимают экономически однородные затраты (материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация и др.).

*Операционными* являются расходы:

- связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, а также прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемые кредитной организацией;
- отчисления в оценочные резервы, а также в резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
- прочие операционные расходы. *Внереализационными* расходами являются:
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причинённых организации убытков;
  - убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
  - суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
  - курсовые разницы (отрицательные);
  - суммы уценки активов;
  - перечисления средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений и других подобных мероприятий;
  - прочие внереализационные расходы.

*Чрезвычайные* расходы возникают как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварий и др.). К чрезвычайным расходам относят заработную плату работникам, занятым ликвидацией последствий стихийных бедствий, отчисления в единый социальный налог с данной заработной платы, стоимость материалов, израсходованных при ликвидации последствий стихийных бедствий и др.

## **(11.) ПОЛОЖЕНИЕ по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99**

### **1. Структура**

Данное ПБУ состоит из шести разделов: общие положения, расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы, признание расходов, раскрытие информации в бухгалтерской отчетности.

### **2. Содержание**

Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Также данное ПБУ дает определения расходам организации, определяет из чего они состоят, и делит их в зависимости от их характера на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- операционные расходы;
- внереализационные.

Настоящее положение дает раскрытие информации об отражении в бухгалтерской отчетности расходов организаций.

В составе **чрезвычайных расходов (строка 180)** отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.)

## **(11.) На основании Приложения к бухгалтерскому балансу за 2008 г. проанализируем состав и динамику расходов по обычным видам деятельности.**

Полученные данные и результаты занесем в табл. 7.

**Горизонтально-вертикальный анализ расходов по обычным видам деятельности (по данным формы № 5)**

Показатель	Абсолютные величины, тыс. руб.			Относительные величины, %		
	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение (+, -)	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение (+, -)
1. Материальные затраты	2649350	2551060	-98290	49,84	46,04	-3,80
2. Затраты на оплату труда	1446840	1552450	105610	27,22	28,02	+0,80
3. Отчисления на социальные нужды	375824	398624	22800	7,07	7,19	+0,12
4. Амортизация	344850	362464	17614	6,49	6,54	+0,05
5. Прочие затраты	499048	676274	177226	9,39	12,21	+2,82
Итого по элементам затрат	5315912	5540872	224960	100,00	100,00	0,00

Из таблицы видно, что в отчетном году по сравнению с предыдущим материальные затраты сократились на 98290 тыс. руб. или на 3,80%.

Затраты на оплату труда возросли на 105610 тыс. руб. или на 0,80%, вследствие чего произошло увеличение отчислений на социальные нужды – на 22800 тыс. руб. или на 0,12%.

В отчетном году на 17614 тыс. руб. или на 0,05% увеличилась амортизация, это свидетельствует о том, что у предприятия появились новые основные средства, т. е. возможно идет переоснащение производства.

Но больше всего увеличились прочие затраты на 177226 тыс. руб. или на 2,82%.

Считать достаточно обоснованным рост затрат нельзя, т.к. увеличились в большей степени прочие затраты, т. е. увеличили затраты не на основной вид деятельности.

Организации следует вести контроль за целесообразностью и величиной прочих затрат.

Анализ структуры затрат показывает, что они в основном состоят из материальных затрат, заработной платы, прочих затрат, отчислений на социальные нужды и амортизации. В течение года эта структура не меняется. Она оценивается в принципе удовлетворительно.

## 12. Факторный анализ валовой прибыли и прибыли от продаж

Валовая прибыль рассчитывается по формуле:

$$ВП = ВР - СС, \text{ где}$$

ВП – валовая прибыль (ф.2 стр.029);

ВР – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, услуг (ф.2 стр.010);

СС – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (ф.2 стр.020)

Прибыль от продаж рассчитывается по формуле:

ПП = ВП – КР – УР, где, ПП – прибыль от продаж (ф.2 стр.050);

ВП – валовая прибыль (ф.2 стр.029);

КР – коммерческие расходы (ф.2 стр.030);

УР – управленческие расходы (ф.2 стр.040).

### (12.) Оценка влияния себестоимости на величину прибыли

Прибыль от реализации продукции - это разность между выручкой от реализации продукции и суммой затрат на производство продукции:

$$П = N - C \text{ где:}$$

П - прибыль от реализации;

N - выручка от реализации;

C –себестоимость реализованной продукции.

Основными факторами изменения прибыли являются изменение себестоимости реализованной продукции, изменение в объеме реализации.

Влияние на прибыль экономики от снижения себестоимости продукции ( $\Delta Пс$ ) рассчитывается следующим образом:

$$\Delta Пс = C1,о - C1 \text{ где:}$$

C1,о - себестоимость реализованной продукции анализируемого периода, рассчитанная в ценах и условиях базисного периода;

C1 - фактическая себестоимость реализованной продукции.

Влияние на прибыль изменений в объеме реализации ( $\Delta Поп$ ) в оценке по базовой себестоимости рассчитывается:

$$\Delta Поп = По * K - По = По * (K - 1) \text{ где:}$$

По - прибыль базисного периода;

K - коэффициент роста объема реализации продукции;

$$K = C1,о / C1$$

C1,о - себестоимость реализованной продукции анализируемого периода, рассчитанная в ценах базисного периода;

C1 - фактическая себестоимость.

### (12.) Оценка влияния факторов на величину выручки от реализации продукции

На финансовые результаты деятельности организации наиболее ощутимое влияние оказывают изменения в объеме реализации продукции. Изменение выручки от реализации может происходить в следствии:

- изменения объема реализации (в натуральном выражении);
- изменения отпускных цен.

Общее изменение выручки от реализации может быть представлено в виде суммы факторных отклонений:

$$\Delta N = N1 - No = \Delta Nq + \Delta Nr + \Delta Nc \text{ Где:}$$

N1 - выручка отчетного года;

No - выручка базисного года;

$\Delta Nq$  – изменение выручки в результате изменения объема реализации;

$\Delta Nr$  – изменение выручки в результате изменения отпускных цен на продукцию;

$\Delta Nc$  – изменение выручки в результате изменения структуры реализации продукции.

Представим выручку (N) как произведение цены реализации (P) на объем реализации (Q):

$$N = P * Q$$



$N_0 = P_0 * Q_0$  - выручка базисного года;

$N_1 = P_1 * Q_1$  - выручка отчетного года.

*Оценка влияния изменения объема реализации продукции (при неизменных ценах) на изменение выручки* производится следующим образом:

$$\Delta N_q = P_0 * Q_1 - P_0 * Q_0 = P_0(Q_1 - Q_0) = P_0 * \Delta Q$$

*Оценка влияния изменения цены реализации (при неизменном объеме) на изменение выручки* осуществляется следующим образом:

$$\Delta N_p = P_1 * Q_0 - P_0 * Q_0 = Q_0(P_1 - P_0) = Q_0 * \Delta P$$

В процессе анализа определяется также влияние такого фактора, как изменение структуры реализации. При этом определяется удельный вес отдельных ассортиментных позиций в общем объеме реализации в базисном и анализируемом периоде, а затем рассчитывается влияние структурных сдвигов на общий объем реализации. Недополученная выручка в результате изменения ассортимента реализованной продукции оценивается отрицательно, а сверхплановая выручка - положительно.

## **(12.) Анализ влияния объема продукции на величину прибыли**

*Изменение объема выпуска и реализации продукции оказывает непосредственное влияние на динамику прибыли.* В процессе анализа дается качественная и количественная оценка влияния этих факторов.

*Общее изменение прибыли* в результате совокупного влияния факторов рассчитывается :

$$\Delta П = П_1 - П_0 \text{ где:}$$

$П_1$  - прибыль отчетного периода;

$П_0$  - прибыль базисного года.

В наибольшей степени на изменение прибыли оказывают влияние следующие факторы: изменение объема продаж продукции, изменение цен на реализованную продукцию.

*Оценка влияния на прибыль изменений в объеме продукции ( $\Delta П_q$ )* осуществляется следующим образом:

$$\Delta П_q = П_0 * K_1 - П_0 = П_0 * (K_1 - 1), \text{ где:}$$

$K_1$  - коэффициент роста объема реализации продукции.

$K_1 = C_{1,0} / C_0$ , где:  $C_{1,0}$  - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах базисного периода;

$C_0$  - себестоимость базисного года.

*Влияние на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию ( $\Delta П_p$ )* рассчитывается следующим образом:

$$\Delta П_p = \sum p_1 * q_1 - \sum p_0 * q_1 \text{ где:}$$

$\sum p_1 * q_1$  - реализация в отчетном году в ценах отчетного года;

$\sum p_0 * q_1$  - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

*Влияние на прибыль изменений в структуре продукции ( $\Delta П_{стр}$ )* рассчитывается следующим образом:

$$\Delta П_{стр} = P_0 * (K_2 - K_1) \text{ где:}$$

$K_2$  - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

$$K_2 = N_{1,0} / N_0 \text{ где:}$$

$N_{1,0}$  - реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

$N_0$  - реализация в базисном периоде.

*Оценка влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости ( $\Delta П_c$ )* определяется так:

$$\Delta П_c = C_{1,0} - C_1, \text{ где:}$$

$C_{1,0}$  - себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах базисного периода;

$C_1$  - фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

## **(12) Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ и услуг**

**Основную часть прибыли** предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамику, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого

уровня соподчиненности: объема реализации продукции (N); ее структуры (Уд<sub>i</sub>); себестоимости (C<sub>i</sub>) и уровня среднереализационных цен (Ц<sub>i</sub>):

$$\Pi = \sum (N_{\text{общ}} \times U_{d_i} \times (C_i - C_1))$$

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

### **(12.) Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), порядок расчета и направления анализа.**

Прибыль от продаж (Ппр)-это важнейшая часть бух.прибыли, она представляет собой разницу между выручкой (нетто) от продаж и полной себестоимостью продаж.

Ппр зависит от 3-х основных факторов: 1.от количества реализованной продукции; 2.от уровня себестоимости единицы продукции по каждой позиции номенклатуры (в современных условиях себест-ть единицы продукции в течение отчетного периода меняется в связи с инфляцией, поэтому при планировании и анализе в расчет принимается средняя себест-ть ед.продукции); 3.от уровня цен, по которым реализуются конкретные виды продукции (в современных условиях в расчет принимаются средние цены ед.продукции).

Существуют 2 основных подхода к факторному анализу Ппр: 1.при небольшой номенклатуре продукции либо при использовании для анализа компьютерных программ возможно провести прямые расчеты влияния названных факторов по каждой позиции номенклатуры продукции; 2.анализ основывается на обобщении данных, содержащихся в действующей бухгалтерской отчетности (ф.2). Для принятия управленческих решений предпочтительным явл-ся 1-й вариант. Для **анализа** по первому варианту необходима информация за 2 аналогичных периода времени в разрезе видов **продукции**.

### **(12.) Методика анализа основных факторов, влияющих на прибыль от реализации продукции, работ, услуг.**

Ппр зависит от 3-х основных факторов: 1.от количества реализованной **продукции**; 2.от уровня себестоимости единицы **продукции** по каждой позиции номенклатуры (в современных условиях себест-ть единицы **продукции** в течение отчетного периода меняется в связи с инфляцией, поэтому при планировании и анализе в расчет принимается средняя себест-ть ед.**продукции**); 3.от уровня цен, по которым реализуются конкретные виды **продукции** (в современных условиях в расчет принимаются средние цены ед.**продукции**).

Существуют 2 основных подхода к факторному анализу Ппр: 1.при небольшой номенклатуре **продукции** либо при использовании для **анализа** компьютерных программ возможно провести прямые расчеты влияния названных факторов по каждой позиции номенклатуры **продукции**; 2.анализ основывается на обобщении данных, содержащихся в действующей бухгалтерской отчетности (ф.2). Для принятия управленческих решений предпочтительным явл-ся 1-й вариант. Для **анализа** по первому варианту необходима информация за 2 аналогичных периода времени в разрезе видов **продукции**. Полученные результаты **анализа** по изделиям м.б.использованы при планировании номенклатуры выпуска и реализации **продукции** на будущие периоды времени, а также для принятия управленческих решений относительно объема **производства** конкретных видов **продукции**, относительно их себестоимости и цен реализации.

Порядок расчета прибыли от продаж **продукции** можно представить в следующем виде:

n

Ппр = ? Q<sub>i</sub> x (Ц<sub>i</sub> - C<sub>i</sub>), где:

$i=1$

Ппр - прибыль от продажи **продукции**;  $Q_i$  - объем проданной **продукции**  $i$ -го вида в натуральном выражении;  $Ц_i$  - продажная цена единицы **продукции**  $i$ -го вида без НДС и акцизов и аналогичных обязательных платежей;  $C_i$  - полная себестоимость проданной единицы **продукции**  $i$ -го вида;  $i$  - конкретный вид проданной **продукции**;  $n$  - количество видов проданной **продукции**.

Факторный анализ прибыли от продаж **продукции** традиционно осуществляется на базе использования приема элиминирования, а расчеты влияния факторов **производятся** способом цепной подстановки. Для определения влияния указанных факторов на изменение прибыли от проданной **продукции**, кроме данных формы №2 (или финансового плана), необходимо предварительно произвести расчет дополнительных показателей, которые в теории экономического **анализа** называются подстановками:

- выручка от продажи **продукции** отчетного периода в базисных ценах ( $B_y$ ), которая определяется путем умножения фактического количества проданной **продукции** каждого вида ( $Q_1$ ) на базисную цену ( $Ц_0$ ) и суммированием полученных результатов по всему ассортименту проданной **продукции**, т.е.:

$n$

$$B_y = \sum_{i=1}^n Q_1 \times Ц_0;$$

$i=1$

- полная себестоимость проданной **продукции** отчетного периода в базисных затратах на единицу **продукции** ( $C_y$ ), которая определяется путем умножения фактического количества проданной **продукции** каждого вида ( $Q_1$ ) на его базисную себестоимость ( $C_0$ ) и суммированием полученных результатов по всему ассортименту проданной **продукции**:

$n$

$$C_y = \sum_{i=1}^n Q_1 \times C_0;$$

$i=1$

- базисная прибыль, рассчитанная исходя из фактического объема и ассортимента проданной **продукции** ( $П_y$ ), которая определяется как разница между выручкой от продаж **продукции** отчетного периода в базисных ценах и полной себестоимостью проданной **продукции** отчетного периода в базисных затратах на единицу **продукции**:

$$П_y = B_y - C_y.$$

Расчет влияния изменения объема проданной **продукции** на изменение прибыли от продаж ( $?Ппр(Q)$ ) осуществляется, когда индекс объема реализации больше или меньше единицы. При этом индекс объема проданной **продукции** рассчитывается в сопоставимых ценах по формуле:

$$I_{\text{Объема продаж}} = B_y / B_0 = \sum_{i=1}^n Q_{i1} \times Ц_{i0} / \sum_{i=1}^n Q_{i0} \times Ц_{i0}.$$

Расчет действия фактора изменения объема проданной **продукции** может быть произведен одним из следующих способов: 1) в виде разницы между базисной суммой прибыли, пересчитанной на индекс объема проданной **продукции**, и суммой прибыли в базисном периоде, т.е. по формуле:  $?Ппр(Q) = П_0 \times I_{\text{Объема продаж}} - П_0$ , где:  $П_0$  - сумма прибыли в базисном периоде; 2) путем умножения прироста (снижения) индекса объема проданной **продукции** ( $I_{\text{Объема продаж}} - 1$ ) на размер прибыли в базисном периоде, т.е. по формуле:  $Ппр(Q) = П_0 \times (I_{\text{Объема продаж}} - 1)$ .

1). Влияние изменения себестоимости проданной **продукции** на изменение прибыли от продаж ( $?Ппр(C)$ ) определяется вычитанием из полной себестоимости проданной **продукции** отчетного периода этого же показателя, рассчитанного исходя из базисных затрат на единицу **продукции**, т.е. по формуле:  $Ппр(C) = - (C_1 - C_y)$ . Влияние на изменение прибыли от продаж изменения среднереализационных цен ( $Ппр(Ц)$ ) определяется вычитанием из выручки от продажи **продукции** за отчетный период выручки от фактически проданной **продукции** в базисных ценах, т.е. по формуле:  $Ппр(Ц) = B_1 - B_y$ . Влияние 2-го фактора, т.е. полной себест-ти, м.разложить на 3 фактора 2-го порядка в соотв.со структурой полной себест-ти: операц.себест-ть, управленч.и коммерч.расходы.

### 13. Факторный анализ показателей рентабельности организации

#### (13.) Факторный анализ рентабельности средств, вложенных в имущество предприятия (рентабельность капитала)

В экономической литературе коэф. рентаб. капитала принято называть показателем фин. рентабельности, следовательно фин. рентабельность это рентабельность капитала (рентабельность финансовых результатов). Можно рассчитать следующие коэффициенты рентабельности капитала: 1 рентабельность всего капитала; 2 рентабельность собственного капитала. Рентабельность капитала = БП, чистая П, валовая П, нал. обл. П, П от продаж, П от обычной деятельности за период / ср. сумма капитала за период в т.р. ; Рентабельность собственного капитала в % = БП... / ср. сумму собственного капитала за период в т.р.

Алгоритм методики факторного **анализа** рентабельности собственного капитала:

$R_{ск} = П/СК$  ?  $R_{ск} = R_{ск?} - R_{ск0}$  Для целей факторного **анализа** введем в формулу

рентабельности показатель выручки от продаж, тогда:  $R_{ск} = (П/В)/(СК/В)*100\%$

$R_{ск} = (В/СК)*(П/В)*100\%$  Где  $В/СК$  - коэффициент отдачи собственного капитала, а

$П/В*100\%$  - рентабельность продаж

Таким образом, мы получили двух факторную мультипликативную модель. Используем метод целевых подстановок, тогда будет:

Базовый вариант:  $R_{ск0} = (В0/СК0)*(П0/В0)*100\%$

Отчетный вариант:  $R_{ск?} = (В1/СК1)*(П1/В1)*100\%$

Влияние факторов:

1. влияние на рентабельность собственного капитала изменения коэффициента его отдачи  
 $?R_{ск} (В/СК) = (В1/СК1 - В0/СК0)*(П0/В0)*100\%$

2. влияние на рентабельность собственного капитала изменения процента рентабельности продаж

$?R_{ск} (П/В*100) = ((П1/В1)*100 - (П0/В0)*100)* В1/СК1$

Проверка:  $?R_{ск} (В/СК) + ?R_{ск} (П/В*100) = R_{ск?} - R_{ск0}$

Методика позволяет углубить факторный анализ влияния 1 фактора т.е. коэф. отдачи СК можно разложить на ф-ры 2 порядка в соответствии с составом собственного кап. (см. 3 раздел баланса). Влияние 2 ф-ра т.е. % рент. прод. можно разложить на ф-р 2 порядка в соотв-вии с перечнем ф-в повлиявших на изменение суммы прибыли ( БП, чистой П, П от обычной деятельности)

#### (13-1.) Система показателей рентабельности: порядок их расчета, экономическое содержание.

По абсолютным показателям прибыли не возможно с достаточной степенью точности судить об уровне эффективности деятельности коммерческой организации, так как одни и те же суммы прибыли могут быть получены в различных экономических условиях. Для измерения эффективности работы организации применяется показатель рентабельности.

Рентабельность - это уровень прибыльности. Показатели рентабельности - это относительные показатели (коэффициенты) в которых сумма прибыли сопоставляется с другими показателями отражающими условия хозяйствования. Например: \*со средней стоимостью активов в фирме; \*со средней суммой собственного капитала и т.д. По данным официальной бухгалтерской отчетности КО можно рассчитать многочисленные показатели рентабельности. Эти показатели различны как по числителю, так и по знаменателю дроби.

Числитель дроби при расчете коэффициента рентабельности м. б. Принят любой из известных нам показателей прибыли: бух. прибыль; чистая прибыль; налогооблагаемая прибыль. Каждый из показателей имеет экономический смысл и может применяться на практике. В знаменателе дроби при расчете коэффициента рентабельности м. б. Приняты следующие показатели: выручка (нетто) от продаж; полная с/с продаж; ср. стоимость активов фирмы; сумма уст. кап.; ср. стоимость собств. кап. ; ср. стоимость ОФ фирмы; ср. ст. обор.

активов; ср. ст. материально обор. активов; ср. ст. **производственного** потенциала в КО. Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного **анализа** и оценке финансового состояния предприятия. При анализе **производства** показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Анализ рентабельности предприятия позволяет выявить большое число тенденций развития, призван указать руководству предприятия пути дальнейшего успешного развития, указывает на ошибки в хозяйственной деятельности, а также выявить резервы роста прибыли, что в конечном счете, позволяет предприятию более успешно осуществлять свою деятельность. Показатели рентабельности КО можно рассчитать в проектом варианте, в плановом, в отчетном. При эк. анализе фактические показатели рентабельности за отчетный период можно сравнить с плановыми, проектными) показателями за предыдущий аналогичный период, со ср. отраслевыми, с лучшими и худшими в отрасли, а так же с наивысшими показателями рентабельности когда либо в прошлом достигнутыми нашей фирмой. Возможно так же провести факторный анализ показателей рентабельности. В системе показателей рентабельности принято выделять две группы показателей:

показатель рентабельности коммерческой организации как субъект хозяйствования;  
показатель рентабельности **продукции**, товара, работ, услуг (продаж).

Они отражают эффективность **производства** и реализации товаров, работ, услуг. В зависимости от метода расчета коэффициент рентабельность различают два вида показателей: прибыль по отношению к затратам, то есть к полной себестоимости **продукции**, работ, услуг; прибыль по отношению к выручке от продаж.

В зависимости от объема реализованной **продукции** включаемой в расчеты, можно выделить три группы показателей рентабельности **продукции**: 1Показатели рентабельности всей реализованной **продукции** (всего объема продаж); 2Показатель рентабельности по однородным группам **продукции**; 3Показатели рентабельности конкретных видов **продукции**, работ, услуг.

Показатели рентабельности всего объема продаж можно рассчитать по данным формы 2 бухгалтерской отчетности.

### **(13.) Факторный анализ рентабельности активов. Модель Дюпона. Методы расчета влияния факторов.**

Осн. факторы, определяющие уровень и динамику активов:

- оборачиваемость (производ-сть) активов;
- уровень рентабельности пр-ции.

Исп-ние активов показывает, на сколько быстро ср-ва вложенные ресурсы превращаются в выручку, т.е. исп-ние активов отражает интенсивность оборач-ти активов.

Показатель исп-ния активов – производ-сть ( $P_a$ ):

$$P_a = V (\text{выручка}) \div A (\text{все активы (имущ-во)})$$

Обратный показатель – продолжительность периода в течение кот. фин. ср-ва, вложенные в активы совершают полный кругооборот.

$\uparrow P_a$  может обеспечить  $\uparrow$  Пр. без увелич. ресурсов орг-ции и даже при снижении рентабельности пр-ва.

Низкая  $P_a$  может затруднить реализацию, преимуществ орг-ции достигнутых в области упр-ния рентабельностью пр-ва (путем рационализации ценовой политики, экономии издержек и исп-ния эффекта производств. рычага). При низкой рентабельности пр-ции необходимо  $\rightarrow$  к ускорению оборота активов и его элементов.

Активы имеют сложную структуру и их  $P_a$  зависит от нее и оборачиваемости каждого

вида актива:  $\Pi_a = B \div \sum A_i$

Рентабельность активов можно представить следующим образом:  $R_A = \text{Пр} \div A \rightarrow \text{Пр. ф.}$

№ 2 т.к. на  $R_A$  влияют 2 фактора: 1. Выручка от продаж – рентабельность продаж. 2.

Оборачиваемость ОбА  $\Rightarrow \times$  числитель и знаменатель на кол-во (V) продаж (N):

$$R_A = \frac{\Pi \cdot N}{A \cdot N} = \frac{\Pi \cdot N}{N \cdot A}, \text{ где}$$

$\Pi \div N$  – рентабельность продаж;  $N \div A$  – оборачиваемость об. активов.

Модель Дюпона (трехфакторная модель  $R_A$ ):

$$R_A = \Pi \div A$$

В формулу в числитель и знаменатель введем показатель V продаж и СК:

$$R_A = \frac{\Pi \cdot N \cdot \text{СК}}{A \cdot N \cdot \text{СК}} = \frac{\Pi \cdot N \cdot \text{СК}}{N \cdot \text{СК} \cdot A}, \text{ где}$$

$\Pi \div N$  – рентабельность продаж.

$N \div \text{СК}$  – оборачиваемость СК.

$\text{СК} \div A$  – коэф.

независимости.

## **14. Финансовый анализ и рейтинговые оценки эмитентов.**

### **(14.) КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ И РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЙ.**

**Традиционные подходы** к комплексному анализу и оценке предприятий, бизнеса разделяются на две группы: финансовые и подходы профессиональных оценщиков.

**Финансовые подходы** основываются на положении о том, что финансовое состояние - важнейшая характеристика предприятия, поэтому комплексный анализ и оценка бизнеса должны выполняться на основе показателей, характеризующих финансовые результаты и финансовое состояния предприятия. Эти показатели могут быть получены путем анализа публичной финансовой отчетности - публикуемых в печати финансовых отчетов открытых акционерных обществ. Такой подход используют аналитики банков, кредитующих предприятия, и рейтинговые агентства. Методика такого анализа рассмотрена в этой главе.

**Подходы профессиональных оценщиков** нацелены на определение цены предприятия при совершении сделок по купле-продаже предприятий в целом, пакетов их акций, их имущества, а также сделок и соглашений при слияниях-поглощениях.

**Новые подходы.** Начиная с первой половины 90-х гг. XX в. аналитики и управленческие консультанты в развитых странах интенсивно разрабатывают новые методики комплексного анализа и оценки бизнеса, которые сочетают анализ финансового состояния и финансовых результатов с оценками стратегических возможностей и перспектив, используют основные положения и инструменты современной теории финансов в приложении к оценке активов предприятий.

**Анализ финансового состояния и финансовых результатов** позволяет получить показатели, которые являются основой комплексного анализа и оценки предприятия как эмитента ценных бумаг и получателя кредитных ресурсов. Устойчивое финансовое состояние и хорошие финансовые результаты могут определять конкурентоспособность предприятия, гарантировать эффективность реализации интересов партнеров предприятия, вступающих с ним в финансовые отношения. Финансовое положение предприятия является результатом управления всей его финансово-хозяйственной деятельностью и определяет, таким образом, его комплексную оценку.

**Методики комплексного анализа.** Финансовое положение может рассматриваться не только как качественная, но и как количественная характеристика состояния финансов предприятия. Это положение позволяет сформулировать общие принципы построения научно обоснованной методики оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия с использованием различных методов и различных критериев. Большинство методик анализа позволяют в конечном итоге получить некоторый показатель, позволяющий ранжировать предприятия в порядке изменения их финансового положения. Таким образом получают классификацию предприятий по их рейтингу.

**Комплексный сравнительный анализ финансового положения предприятия** предполагает следующие этапы:

- сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;
- обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия;
- расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- классификация - ранжирование предприятий по рейтингу.

**Показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.** При построении итоговой рейтинговой оценки используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и др.

Выбор и обоснование исходных показателей финансово-хозяйственной деятельности должны осуществляться в соответствии с представлениями теории финансов предприятия,

исходить из целей оценки, потребностей субъектов управления в аналитической оценке. В табл. 13.1 приведен примерный перечень исходных показателей для общей сравнительной оценки, предложен-1 ных А.Д. Шереметом и Р.С. Сейфулиным; перечень базируется I, на данных публичной отчетности предприятий, что обеспечивает < массовую оценку предприятий, позволяет контролировать изменения финансового состояния предприятий всем заинтересованным группам пользователей результатов экономического анализа хозяйственной деятельности.

Таблица 13.1

Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности

I группа	II группа	III группа	IV группа
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности	Показатели оценки эффективности управления	Показатели оценки деловой активности	Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости
1. Общая рентабельность предприятия - балансовая прибыль на 1 руб. активов 2. Чистая рентабельность предприятия - чистая прибыль на 1 руб. активов 3. Рентабельность собственного капитала - чистая прибыль на 1 руб. собственного капитала 4. Общая рентабельность производственных фондов - балансовая прибыль к средней величине основных производственных фондов и оборотных средств в товарно-материальных ценностях	1. Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации 2. Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализации 3. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации 4. Балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации	1. Отдача всех активов - выручка от реализации на 1 руб. активов 2. Отдача основных фондов - выручка от реализации продукции на 1 руб. основных фондов 3. Оборачиваемость оборотных фондов - выручка от реализации продукции на 1 руб. оборотных средств 4. Оборачиваемость запасов - выручка от реализации продукции на 1 руб. запасов 5. Оборачиваемость дебиторской задолженности - выручка от реализации продукции на 1 руб. дебиторской задолженности 6. Оборачиваемость наиболее ликвидных активов - выручка от реализации на 1 руб. наиболее ликвидных активов Тий отдача собственного капитала - выручка от реализации на 1 руб. собственного капитала	1. Коэффициент покрытия - оборотные средства на 1 руб. срочных обязательств 2. Коэффициент критической ликвидности - денежные средства, расчеты и прочие активы на 1 руб. срочных обязательств 3. Индекс постоянного актива - основные фонды и прочие внеоборотные активы к собственным средствам 4. Коэффициент автономии - собственные средства на 1 руб. итога баланса 5. Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами - собственные оборотные средства на 1 руб. запасов

Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в четыре группы:

*первая группа* - наиболее обобщенные и важные показатели оценки прибыльности - рентабельности хозяйственной деятельности предприятия. В общем случае показатели рентабельности предприятия представляют собой отношение прибыли к тем или иным активам предприятия, участвующим в получении прибыли. В предложенных рекомендациях предполагается, что наиболее важными для сравнительной оценки являются показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли ко всему имуществу или к величине собственных средств предприятия;

*вторая группа* - показатели оценки эффективности управления предприятием. Поскольку эффективность определяется отношением прибыли ко всему обороту (реализации продукции, работ, услуг), используются четыре наиболее общих показателя: чистая прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, балансовая прибыль;

*третья группа* - показатели оценки деловой активности предприятия: отдача всех активов (всего капитала предприятия) определяется отношением выручки от реализации продукции к среднему за период итогу баланса; отдача основных фондов - отношением выручки от реализации продукции к средней за период стоимости основных средств и нематериальных активов; оборачиваемость оборотных фондов (количество оборотов) - отношением выручки от реализации продукции к средней за период стоимости оборотных средств; оборачиваемость запасов - отношением выручки от реализации продукции к средней за период стоимости запасов; оборачиваемость дебиторской



задолженности - отношением выручки от реализации продукции к средней за период сумме дебиторской задолженности; оборачиваемость наиболее ликвидных активов -- отношением выручки от реализации продукции к средней за период сумме наиболее ликвидных активов - денежных средств и краткосрочных финансовых вложений; отдача собственного капитала - отношением выручки от реализации продукции к средней за период величине источников собственных средств;

*четвертая группа* - показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости предприятия. Коэффициент покрытия определяется отношением суммы оборотных средств к сумме срочных обязательств; коэффициент критической ликвидности - отношением суммы денежных средств, краткосрочных вложений и дебиторской задолженности к сумме срочных обязательств; индекс постоянного актива - отношением стоимости основных средств и прочих внеоборотных активов к сумме собственных средств; коэффициент автономии предприятия - отношением суммы собственных средств к итогу баланса; обеспеченность запасов собственными оборотными средствами - отношением суммы собственных оборотных средств к стоимости запасов.

После набора статистических данных для финансового анализа - бухгалтерских отчетов за ряд лет целесообразно организовать и поддерживать автоматизированную базу данных исходных показателей для рейтинговой оценки.

### **. МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ**

Отбор исходных показателей. Расчет итогового показателя рейтинговой оценки основан на сравнении предприятий по большому количеству показателей, характеризующих финансовое состояние, рентабельность и деловую активность по сравнению с условным эталонным предприятием, имеющим оптимальные результаты по сравниваемым показателям.

Приведенная система А.Д. Шеремета и Р.С. Сейфулина включает не менее 20 показателей. В общем случае показателей может насчитываться более 100. При таком большом числе показателей многие из них оказываются тесно связанными между собой - между ними существуют значимые корреляционные связи, которые свидетельствуют об избыточности системы показателей. Кроме того, все показатели имеют некоторые погрешности, которые носят случайный характер.

Факторный анализ как метод прикладной математической статистики, напомним, служит для выделения ограниченного числа важнейших скрытых факторов путем обработки большого числа показателей, характеризующих большое число сравниваемых объектов.

При реализации факторного анализа существует возможность выявить первичные показатели, которые наиболее тесно связаны с независимыми факторами, и отсеять остальные первичные показатели, которые практически не несут дополнительной информации о разнообразии сравниваемых предприятий. Факторный анализ позволяет сократить количество показателей, необходимых для рейтинговой оценки предприятий по данным публичной отчетности, с 20 и более до 5-7. Следует иметь в виду, что в разных группах предприятий показатели, отобранные на основе факторного анализа для построения рейтинговой оценки, будут разными.

Алгоритмы сравнительной рейтинговой оценки. Для построения сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности могут быть использованы различные алгоритмы.

Наиболее простые алгоритмы могут быть использованы, если отобранные исходные показатели растут при улучшении финансового положения. Отметим, что показатели А.Д. Шеремета и Р.С. Сейфулина обладают этим свойством, за исключением индекса постоянного актива. Укажем два типа алгоритмов получения рейтинговой оценки:

#### **1. Рейтинговое число может быть определено по следующей формуле:**

$$RJ-2.-i-mk.-x; \quad (13.1)$$

где RJ - рейтинговое число j-го предприятия;

x, j - i-й показателе-то предприятия;

i - порядковый номер показателя;

m - количество показателей, используемых для оценки каждого предприятия;

Ц - весовой коэффициент 1-го показателя, который назначается путем экспертной оценки;

п - показатель степени усреднения, который назначается также путем экспертной оценки, обычно  $p = 1,00$  или  $2,00$ ;

$S_i = i - m \sim$  суммирование по всем показателям. При таком алгоритме оценки наивысший ранг в рейтинге получает предприятие, имеющее наибольшее рейтинговое число. 1. Рейтинговое число определяется по следующей формуле:

$$RJ = E, = \sum_{i=1}^m X_i / m^p, \quad (13.2)$$

где  $x_{\text{тт}}$  - минимальное нормативное значение 1-го показателя.

При таком алгоритме оценки наивысший ранг в рейтинге также получает предприятие, имеющее наибольшее рейтинговое число. Кроме того, предприятия, рейтинговое число которых менее 1,00, относятся к имеющим неудовлетворительное финансовое состояние.

Приведем известный пример рейтингового числа, определяемого по формуле (13.2):

$$R = 2 * X_1 + 0,1 * x_2 + 2 * X_1 + 0,08 * x_3 + 0,45 * x_4 + x_5, (13.3)$$

где  $X_1$  - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

$x_2$  - коэффициент текущей ликвидности;

$x_3$  - коэффициент оборачиваемости выручки от реализации к активам;

$x_4$  - рентабельность выручки от реализации по операционной прибыли;

$x_5$  - рентабельность собственного капитала по балансовой прибыли.

#### **(14.) Методика рейтинговой оценки финансового состояния эмитентов**

В условиях рыночной экономики существенно возрос интерес участников экономического процесса к объективной и достоверной информации о финансовом состоянии и деловой активности организации. Все субъекты рыночных отношений - собственники (акционеры), инвесторы, банки, биржи, поставщики, покупатели, заказчики, страховые компании, рекламные агентства - заинтересованы в однозначной оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров. Такую оценку можно получить разными методами и с использованием различных критериев.

Рассмотрим одну из широко используемых методик комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния эмитентов, основанную на теории и методике финансового анализа в условиях рыночных отношений. Это сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период; обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния организации; расчет итогового показателя рейтинговой оценки; классификация (ранжирование) организаций по рейтингу.

Достоинства предлагаемой методики рейтинговой оценки финансового состояния организации следующие:

во-первых, методика базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке такого сложного явления, как финансовое состояние организации;

во-вторых, рейтинговая оценка финансового состояния организации осуществляется на основе данных ее публичной отчетности. Это делает оценку массовой, позволяет контролировать изменения в финансовом состоянии организации всем участникам экономического процесса, оценить результативность и объективность самой методики. Для этого используются важнейшие показатели финансового состояния, применяемые на практике;

в-третьих, рейтинговая оценка является сравнительной. Она учитывает реальные достижения всех конкурентов;

в-четвертых, для получения рейтинговой оценки используется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки деятельности организации, прошедшей апробацию на практике.

Для характеристики рыночной устойчивости акционерных компаний целесообразно использовать такие относительные показатели, как чистая прибыль на акцию, дивиденды на акцию, дивиденды на акцию к рыночному курсу акций и др.

В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния организации следующий:

1. Исходные данные представляются в виде матрицы  $(a_{ij})$ , т.е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей ( $i = 1, 2, 3, \dots, m$ ), а по столбцам - номера организаций ( $j = 1, 2, 3, \dots, n$ ).

2. По каждому показателю находится лучшее значение  $(a_i)$ , которое заносится в столбец условной эталонной организации  $(m + 1)$ .

3. Исходные показатели матрицы ( $a_{ij}$ ) стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонной организации по формуле:

$$x_{ij} = a_{ij} / a_i,$$

где  $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$  - стандартизированные показатели  $j$ -й организации.

4. Для каждой анализируемой организации значение ее рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$P_j = \sqrt[n_j]{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2}.$$

При расчете рейтинговой оценки можно учесть значимость показателей.

5. Организации ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки.

Наивысший рейтинг имеет организация с минимальным значением сравнительной рейтинговой оценки. Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений по количеству сравниваемых показателей и организаций нет.

Указанный алгоритм получения рейтинговой оценки финансового состояния организации может применяться для сравнения организаций на дату составления баланса или в динамике.

Предлагаемая методика делает количественно измеримой оценку надежности делового партнера, проводимую по результатам его текущей и предыдущей деятельности.

## 15. Анализ и оценка использования чистой прибыли организации

### (15.) Анализ основных факторов, влияющих на изменение чистой прибыли.

ЧП—это часть общей БП, остающейся в распоряжении орг-ции после начисления налога на прибыль и иных анал.обяз.платежей, а также с учетом чрезвыч.доходов и расходов (ф.2 стр.190): ЧП=стр.160+стр.170-стр.180).

Перечень факторов, обуславливающих изменение ЧП, определен самой методикой ее расчета: 1.сумма бухг.прибыли; 2.сумма налога на прибыль; 3.сумма иных анал.обяз.платежей; 4.сумма чрезвыч.доходов; 5.сумма чрезвыч.расходов.

Поскольку ЧП—это часть бухг.прибыли, можно рассчитать влияние на ЧП факторов, обуславливающих изменение бухг.прибыли.

*Основным источником пополнения собственного капитала является чистая нераспределенная прибыль предприятия.* Если предприятие убыточное, то собственный капитал уменьшается на сумму полученных убытков.

*Темпы роста собственного капитала* (отношение суммы реинвестированной прибыли к собственному капиталу) зависят от следующих факторов:

- *рентабельности продаж* ( $R_{pn}$ ) — отношение чистой прибыли к выручке;
- *оборачиваемости капитала* ( $K_{об}$ ) — отношение выручки к среднегодовой сумме капитала;
- *структуры капитала* ( $K_3$ ), характеризующей финансовую активность предприятия по привлечению заемных средств (отношение среднегодовой суммы валюты баланса к среднегодовой сумме собственного капитала);

- *доли отчислений чистой прибыли на развитие производства* ( $D_{отч}$ ) (отношение реинвестированной прибыли к сумме чистой прибыли).

Для расчета влияния данных факторов на изменение темпов роста собственного капитала можно использовать следующую модель, предложенную А.Д. Шереметом и Р.С. Сайфулиным:

$$T\uparrow CK = \frac{P_p}{CK} = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{KL} \times \frac{KL}{CK} \times \frac{P_p}{ЧП} = R_{pn} \times K_{об} \times K_3 \times D_{отч}$$

где  $T\uparrow CK$  — темп прироста собственного капитала;

$P_p$  — реинвестированная прибыль;

$CK$  — собственный капитал;

$ЧП$  — чистая прибыль;

$B$  — выручка;

$KL$  — общая сумма капитала.

Два первых фактора отражают действие тактической, а два последних — стратегической финансовой политики. По мнению названных авторов, правильно выбранная ценовая политика, расширение рынков сбыта приводят к увеличению объема продаж и прибыли предприятия, повышению уровня рентабельности продаж и скорости оборота капитала. В то же время нерациональная инвестиционная политика может снизить положительный результат первых двух факторов.

Чистая прибыль = Прибыль после выплаты процентов - Сумма налога на прибыль

Процесс управления активами и обязательствами, направленный на извлечение прибыли, характеризуется в финансовом анализе категорией левверидж. Финансовый левверидж — это потенциальная возможность влиять на валовой доход путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска.

Обобщающей категорией является производственно-финансовый левверидж, для которого характерна взаимосвязь трех показателей: выручки, расходов производственного и финансового характера, **чистой прибыли**. Для нахождения уровня производственного леввериджа необходимо рассчитать операционный рычаг:

$Q = (С_{пост.} + Р) : МДед$ . Где —  $Р$  — предполагаемая плановая прибыль,  $МДед$  — маржинальный доход на ед.продукции= цена ед.продукции – переменные расходы на ед.продукции.,  $Q$  — планируемый объем реализации в натуральных ед. Уровень производственного леввериджа( показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объема производства) (Уроиз.л.) принято измерять следующими показателями:

Упроиз.л. =  $\Delta T_p : \Delta T_q - \Delta T_p$ , где  $-\Delta T_p$ - темп изменения валовой прибыли %,  $\Delta T_q$ - темп изменения объема реализации в нат.ед. Уровень финансового левериджа (Уфин.л.) измеряется показателем, характеризующим относительное изменение **чистой прибыли** при изменении валовой прибыли.  $Уфин.л. = \Delta T_p : \Delta T_P - \Delta T_p$  - темп изменения чистой прибыли %,  $\Delta T_P$  – темп изменения валовой прибыли. Эффект финансового левериджа состоит в том, что чем выше значение, тем более нелинейный характер приобретает связь между **чистой прибылью** и валовым доходом: незначительное изменение валового дохода в условиях высокого финансового левериджа может привести к значительному изменению прибыли. Производственный и финансовый левериджи обобщаются категорией производственно-финансового левериджа:  $Ул = Упроиз.л \times Уфин.л. = (МД \times Q) : (P - In)$ , где МД – маржинальный доход, Q – планируемый объем реализации, P – предполагаемая прибыль, In - % по ссудам и займам. Также финансовым рычагом называют коэффициент соотношения ЗК к СК.  $Кз = ЗК : СК$ , показывает зависимость предприятия от внешних займов (норма  $Кз \leq 0,7$ ). Коэффициент соотношения заемных и собственных средств используют для расчета совокупного эффекта финансового рычага, который показывает приращенную величину рентабельности активов (Ра), полученную благодаря использованию кредита.  $Ра = Рск + (ЗК : СК) \times (Рск - i)$ , где Рск – рентабельность собственного капитала, i – ссудный

**Рентабельность всего капитала = Чистая прибыль : Среднегодовая стоимость внеоборотных и оборотных активов** (показывает сколько рублей необходимо затратить организации для получения одного рубля чистой прибыли независимо от источников привлечения этих средств)

**Рентабельность инвестиций = Чистая прибыль : (СК+ Долгосрочные обязательства)**

**Рентабельность СК = Чистая прибыль : СК** - позволяет определить эффективность использования инвестированного собственниками капитала и сравнить с возможным получением прибыли от вложения этих средств.

**Рентабельность ЧА = Прибыль : ЧА** – показывает величину прибыли, полученной с каждой денежной ед. ЧА.

**Рентабельность СК = Прибыль : СК** – показывает величину прибыли, полученной с каждой ден.ед., вложенной в предприятие собственниками.

Если рассуждать теоретически, то **чистая прибыль** организации за отчетный период должна соответствовать величине прироста остатка денежных средств. Однако различие методов расчета данных показателей в практике ведения бухучета и составления отчетности: **чистой прибыли** – методом начисления, а остатка денежных средств кассовым методом, приводит к их значительному отличию друг от друга. В связи с этим необходимо проведение ряда корректировок, в результате которых величина **чистой прибыли** отчетного периода становится равной приросту денежных средств. Такие корректировки условно подразделяют на 3 группы: 1. Корректировки, связанные с несовпадением времени отражения доходов и расходов в бухучете с притоком и оттоком денежных средств по этим операциям. 2. Корректировки, связанные с хозяйственными операциями, не оказывающими непосредственного влияния на расчете показателя чистой прибыли, но вызывающими движение денежных средств. (оплата сырья, материалов). 3. Корректировки, связанные с операциями, оказывающими непосредственное влияние на расчет показателя прибыли, но не вызывающими движения денежных средств. (амортизация).

Корректировки суммы **чистой прибыли** проводятся по видам деятельности организации (текущей, инвестиционной и финансовой). Формулы для расчета: 1. Текущей деятельности - Сумма чистого ден. потока = сумма чистой прибыли + сумма амортизации ОС + сумма амортизации НМА + сумма амортизации МБП + прирост(снижение) суммы ДЗ + прирост(снижение) суммы Запасов материальных оборотных активов + прирост(снижение) суммы КЗ. 2. По инвестиционной деятельности - Сумма чистого ден. потока = превышение(снижение) суммы поступления ОС над суммой их выбытия + превышение(снижение) суммы поступления НМА над суммой их выбытия + превышение(снижение) суммы реализации долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля над суммой их приобретения + Сумма дивидендов(процентов), полученных по долгосрочным финансовым вложениям + сумма %, выплаченная в связи с инвестиционной деятельностью + Сумма прироста незавершенного капитального строительства. 3. По финансовой деятельности - Сумма чистого ден. потока = Сумма превышения(снижения) СК + превышение(снижение) суммы дополнительно привлеченных долгосрочных займов над суммой их погашения + превышение(снижение) суммы дополнительно привлеченных краткосрочных займов, кредитов над суммой их погашения + сумма средств, поступивших в порядке целевого финансирования + превышение(снижение) сумм дивидендов, полученных в связи с осуществлением финансовой деятельности над уплаченными. В процессе корректировок финансового результата его

величина преобразуется в величину изменения остатка денежных средств за анализируемый период, т.е. в конечном счете должно быть достигнуто равенство – Скорректированная сумма **чистой прибыли** = приращению остатка денежных средств.

Финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях его формирования. Сч.99 "Прибыли и убытки" предназначен для выявления конечного финансового результата деятельности любой организации.

**Валовая прибыль (маржинальный доход)** рассчитывается,  $R_{вал.} = N - S$ , S- себестоимость. **Прибыль от продаж**  $P(N) = N - S - KР - УР$ , где КР-ком.расходы, УР –управ.расходы. Финансовый результат от всех видов обычной деятельности также выражается 2мя показателями: прибыль до налогообложения и прибыль после налогообложения. Конечным финансовым результатом является **чистая прибыль** Р"

Алгебраическая сумма прибыли от обычной деятельности и сальдо чрезвычайных результатов представляет собой **чистую прибыль** организации.

Формирование **чистой прибыли** отражается в форме 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках». В процессе формирования рассчитывают:

- валовую прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- прибыль от обычной деятельности;
- чистую (нераспределенную) прибыль.

**Валовая прибыль** рассчитывается по формуле:

$$ВП = ВР - СС, \text{ где}$$

ВП – валовая прибыль (ф.2 стр.029);

ВР – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, услуг (ф.2 стр.010);

СС – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (ф.2 стр.020)

**Прибыль от продаж** рассчитывается по формуле:

$$ПП = ВП - КР - УР,$$

где, ПП – прибыль от продаж (ф.2 стр.050);

ВП – валовая прибыль (ф.2 стр.029);

КР – коммерческие расходы ( ф.2 стр.030);

УР – управленческие расходы (ф.2 стр.040).

**Прибыль до налогообложения** рассчитывается по формуле:

$$ПДН = ПП + ОД - ОР + ВРД - ВРР,$$

где, ПДН – прибыль до налогообложения (ф.2 стр.140);

ОД, ОР – операционные доходы и расходы;

ВРД, ВРР – внереализационные доходы и расходы.

**Прибыль от обычной деятельности** рассчитывается по формуле:

$$ПОД = ПДН - НП,$$

где, ПОД – прибыль от обычной деятельности (ф.2 стр.160),

НП – налог на прибыль, налог на вмененный доход, другие налоги, уплачиваемые за счет прибыли, штрафные санкции в бюджет и внебюджетные фонды (ф.2 стр.150).

**Чистая прибыль** рассчитывается по формуле:

$$ЧП = ПОД + ЧД - ЧР,$$

где, ЧП – чистая прибыль (ф.2 стр.190);

ЧД – чрезвычайные доходы (поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности - стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества; страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов), отражаются по строке 170 формы №2 бухгалтерской отчетности;

ЧР – чрезвычайные расходы (расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности), отражаются по стр.180 формы №2 бухгалтерской отчетности.

На изменение чистой прибыли дополнительно к факторам, влияющим на прибыль от обычной деятельности оказывает влияние изменение сальдо чрезвычайных результатов. Рост положительного сальдо ведет к увеличению чистой прибыли, а отрицательного – к ее уменьшению.

Экономически оправданной считается ситуация, когда соотношение между относительными показателями, отражающими динамику результатов хозяйственно-финансовой деятельности, имеет вид:

$$ТР_{чп} > ТР_{вр} > ТР_{вб} > 100,$$

где,  $ТР_{чп}$  - темп роста чистой прибыли;

$ТР_{вр}$  - темп роста выручки от продажи;

$ТР_{вб}$  - темп роста валюты баланса.

Преимущественный рост **чистой прибыли** над выручкой от продажи обуславливает достижение главной цели любого бизнеса - повышение рентабельности деятельности, а преимущественный рост основных оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности над валютой баланса свидетельствует о более эффективном использовании имущества, правильном размещении финансовых ресурсов. При этом если валюта баланса увеличивается в динамике, это свидетельствует о наращивании экономического потенциала организации, что также оценивается положительно.

## **16. Анализ денежных потоков (прямой и косвенный методы). Значение анализа для оценки и прогноза финансового состояния.**

### **(16.) Анализ ден. потоков (прямой и косвенный методы). Значение анализа для оценки и прогноза фин. состояния.**

Прямой метод – рассмотрение данных о «+» и «–» ден. потоках орг-ции, сформированных на основе кассового метода путем включения в отчет хоз. оборотов, связанных с ден. операциями. Этот метод основан на сравнении показателей, содержащихся в отчете «О движении ДС» (ф. № 4), исчислении и оценке необходимых величин за отчетный период, а также оценке динамики исследуемых показателей.

Для хар-ки равномерности распределения ден. потоков исп-ют относит. в-ну:

*Коэф. равномерности* относит. в-на среднеквадратических отклонений фактич. показат. от их среднеарифметического значения.

Недостаток: не позволяет проанализировать влияние различных факторов на изменение остатка ДС во взаимосвязи с изменением показателей, формирующих фин. рез-ты деят-ти орг-ции  $\Rightarrow$  с этой целью исп-ся косвенный метод формирования отчета «О движении ДС» (ф. № 4) и его анализа. Чистая Пр. орг-ции за отчетный период должна = в-не прироста остатка ДС. В связи с различием методов расчета данных показателей в практике и составления отчетности: чистая Пр. – методом начисления, а остаток ден. ср-в – кассовым методом, приводит к их значительному отличию др. от др.  $\Rightarrow$  проведение ряда корректировок  $\Rightarrow$  в-на чистой Пр. = приросту ДС.

*Группы корректировок по характеру:*

1. Связанные с несовпадением времени отражения доходов и расходов в БУ с притоком и оттоком ДС по этим операциям.
2. Связанные с хоз. операциями, не оказывающими непосредственного влияния на расчет показателя чистой Пр., но вызывающими движение ДС.
3. Связанные с операциями, оказывающими непосредственное влияние на расчет показателя Пр., но не вызывающими движения ДС.

На основе рез-тов косвенного и прямого анализа можно корректировать фин. политику в отношении с дебиторами и кредиторами, принимать решения по формированию необходимых V-ов ПЗ, созданию резервов, реинвестированию Пр., ее распределению и потреблению с учетом имеющихся фин. возможностей и уровня обеспеченности ден. ресурсами.

### **(16.) Анализ денежных потоков (прямой и косвенный методы). Значение анализа для оценки и прогноза финансового состояния.**

Денежный поток – это совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в процессе хозяйственной деятельности организации. Цель анализа денежных потоков – получение необходимого объема их параметров, дающих объективную, точную и своевременную характеристику направлений поступления и расходования денежных средств, объемов, состава, структуры, объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов, оказывающих различное влияние на изменение денежных потоков. Задачами анализа денежных потоков являются: 1. Оценка оптимальности объемов денежных потоков организации. 2. Оценка денежных потоков по видам деятельности. 3. Оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств. 4. Оценка динамики потоков денежных средств. 5. Выявление и измерение влияния различных факторов на формирование денежных потоков. 6. Выявление и оценка резервов улучшения использования денежных средств. 7. Разработка предложений по реализации резервов повышения эффективности использования денежных средств. Для анализа денежных потоков используют прямой и косвенный методы. Прямой метод анализа движения денежных средств заключается в рассмотрении данных о положительных и отрицательных денежных потоках организации, сформированных на основе кассового метода путем включения в отчет о движении



денежных средств хозяйственных оборотов, связанных с денежными операциями. Этот метод основан на сравнении показателей, содержащихся в отчете, исчислении и оценке необходимых величин (абсолютных и относительных отклонений, темпов роста и прироста, удельного веса отдельных показателей притока и оттока денежных средств в общем объеме положительных и отрицательных денежных потоков) за отчетный период, а также оценке динамики исследуемых показателей. Анализ денежных средств прямым методом дает возможность оценить ликвидность предприятия, поскольку детально раскрывает движение денежных средств на его счетах и позволяет делать оперативные выводы относительно достаточности средств для платежей по текущим обязательствам, для инвестиционной деятельности и дополнительных выплат. В то же время этому методу присущ серьезный недостаток, поскольку он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах предприятия. С этой целью используется косвенный метод формирования отчета о движении денежных средств и его анализе. Если рассуждать теоретически, то **чистая прибыль** организации за отчетный период должна соответствовать величине прироста остатка денежных средств. Однако различие методов расчета данных показателей в практике ведения бухучета и составления отчетности: **чистой прибыли** – методом начисления, а остатка денежных средств кассовым методом, приводит к их значительному отличию друг от друга. В связи с этим необходимо проведение ряда корректировок, в результате которых величина **чистой прибыли** отчетного периода становится равной приросту денежных средств. Такие корректировки условно подразделяют на 3 группы: 1. Корректировки, связанные с несовпадением времени отражения доходов и расходов в бухучете с притоком и оттоком денежных средств по этим операциям. 2. Корректировки, связанные с хозяйственными операциями, не оказывающими непосредственного влияния на расчете показателя чистой прибыли, но вызывающими движение денежных средств (оплата сырья, материалов). 3. Корректировки, связанные с операциями, оказывающими непосредственное влияние на расчет показателя прибыли, но не вызывающими движения денежных средств (амортизация).

Корректировки суммы **чистой прибыли** проводятся по видам деятельности организации (текущей, инвестиционной и финансовой). Формулы для расчета: 1. Текущей деятельности - Сумма чистого ден. потока = сумма чистой прибыли + сумма амортизации ОС + сумма амортизации НМА + сумма амортизации МБП + прирост (снижение) суммы ДЗ + прирост (снижение) суммы Запасов материальных оборотных активов + прирост (снижение) суммы КЗ. 2. По инвестиционной деятельности - Сумма чистого ден. потока = превышение (снижение) суммы поступления ОС над суммой их выбытия + превышение (снижение) суммы поступления НМА над суммой их выбытия + превышение (снижение) суммы реализации долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля над суммой их приобретения + Сумма дивидендов (процентов), полученных по долгосрочным финансовым вложениям + сумма %, выплаченная в связи с инвестиционной деятельностью + Сумма прироста незавершенного капитального строительства. 3. По финансовой деятельности - Сумма чистого ден. потока = Сумма превышения (снижения) СК + превышение (снижение) суммы дополнительно привлеченных долгосрочных займов над суммой их погашения + превышение (снижение) суммы дополнительно привлеченных краткосрочных займов, кредитов над суммой их погашения + сумма средств, поступивших в порядке целевого финансирования + превышение (снижение) сумм дивидендов, полученных в связи с осуществлением финансовой деятельности над уплаченными. В процессе корректировок финансового результата его величина преобразуется в величину изменения остатка денежных средств за анализируемый период, т.е. в конечном счете должно быть достигнуто равенство – Скорректированная сумма **чистой прибыли** = приращению остатка денежных средств.

## (16.) Анализ движения денежных потоков организации

Большинство видов хозяйственных операций связано с поступлением или выбытием денежных средств. Поэтому в практике экономического анализа большое внимание уделяется изучению и прогнозу движения денежных средств.

*Движение денежных средств во времени* представляет собой непрерывный процесс, создавая денежный поток.

*Денежный поток* – это совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в процессе хозяйственной деятельности организации.

Поступление (приток) денежных средств называется *положительным денежным потоком*, а выбытие (отток) денежных средств – *отрицательным денежным потоком*.

Разность между положительным и отрицательным денежными потоками по каждому виду

деятельности называется *чистым денежным потоком*.

*Цель анализа денежных потоков* – это получение необходимой информации о поступлении и расходовании денежных средств, их объемов и структуры.

*Задачи анализа денежных потоков:*

1. оценка оптимальности объемов денежных потоков организации;
2. оценка денежных потоков по видам финансово –хозяйственной деятельности;
3. оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств;
4. оценка динамики потоков денежных средств;
5. выявление и оценка резервов улучшения использования денежных средств;
6. разработка предложение по оптимизации денежных потоков.

*Денежные потоки организации обычно классифицируют по следующим основным признакам:*

*1. По видам деятельности:*

- по операционной деятельности;
- по инвестиционной деятельности;
- по финансовой деятельности;

*2. По участию в хозяйственном процессе:*

- денежный поток по организации в целом;
- по видам хозяйственной деятельности;
- по структурным подразделениям организации;
- по отдельным хозяйственным операциям.

*3. По направлению:*

- положительный денежный поток;
- отрицательный денежный поток.

*4. По уровню оптимальности:*

- избыточный денежный поток;
- дефицитный денежный поток.

*5. По времени:*

- ретроспективный (отчетный) денежный поток;
- оперативный денежный поток;
- планируемый денежный поток.

*6. По моменту оценки стоимости денежных средств:*

- настоящая стоимость
- будущая стоимость денежного потока.

*7. По характеру формирования:*

- периодический (регулярный) денежный поток;
- эпизодический (дискретный) денежный поток.

*8. По временным интервалам:*

- денежный поток с равномерными временными интервалами;
- денежный поток с неравномерными денежными интервалами.

*Основные этапы анализа денежных потоков организации:*

1. оценка динамики объема формирования положительного денежного потока в разрезе отдельных источников; сопоставление темпов роста положительного денежного потока с темпами роста активов, выручки, прибыли;
2. изучение динамики объема отрицательного денежного потока, его структуры;
3. анализ сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по общему объему;
4. определение роли чистой прибыли в формировании чистого денежного потока, влияние на него различных факторов;
5. коэффициентный анализ, т.е. расчет необходимых показателей, характеризующих эффективность использования денежных средств в организации.

В соответствии с международными и национальными стандартами отчетности в процессе анализа денежных потоков рекомендуется использовать прямой и косвенный методы. Разница между этими методами заключается в последовательности процедур определения величины притока денежных средств в результате текущей деятельности.

**Прямой метод** основывается на исчислении притока и оттока денежных средств, а исходным элементом является выручка.

Оценка движения денежных средств прямым методом осуществляется по следующей схеме:

<i>Показатели</i>
<b>1. Текущая деятельность</b>
1.1. Приток денежных средств:
-выручка от реализации продукции, услуг
-авансы, полученные от покупателей
-целевое финансирование
-прочие поступления
1.2. Отток денежных средств:
-оплата товаров, работ, услуг
-оплата труда
-отчисления на социальные нужды
-выдача подотчетных сумм
-выдача авансов
-расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами
-оплата процентов по кредитам
1.3. Итого: приток (+), отток (-) денежных средств (1.1. –1.2.)
<b>2. Инвестиционная деятельность</b>
2.1. Приток денежных средств:
-выручка от реализации основных средств и иного имущества
2.2. Отток денежных средств:
-оплата долевого участия в строительстве
-оплата машин, оборудования
2.3. Итого: приток (+), отток (-) денежных средств (2.1. – 2.2.)
<b>3. Финансовая деятельность</b>
3.1. Приток денежных средств:
-получение кредитов, займов
3.2. отток денежных средств
-финансовые вложения
-выплата дивидендов
3.3. Итого: приток (+), отток (-) денежных средств (3.1.-3.2.)
Всего изменение денежных средств (1.3 +2.3. +3.3.)

Анализ движения денежных средств прямым методом дает возможность оценить ликвидность организации и принимать оперативные меры для обеспечения достаточности средств по текущим платежам организации. Однако, этот метод не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения средств на счетах организации.

*Суть косвенного метода* – в корректировке чистой прибыли.

*Схема анализа денежных потоков (косвенный метод)*

<i>Показатели</i>
<b>1. Текущая деятельность</b>
Чистая прибыль
+ начисленный износ
+/- результат от выбытия основных средств
+/- изменение производственных запасов
+/- изменение объема незавершенного производства
+/- изменение расходов будущих периодов
+/- изменение объема готовой продукции
+/- изменение дебиторской задолженности
+/- изменение кредиторской задолженности
+/- изменение остатков по авансам полученным
-Уплата процентов за пользование кредитом
-выплаты работникам из чистой прибыли
-краткосрочные финансовые вложения

<i>ИТОГО денежных средств от текущей деятельности</i>
<i>2. Инвестиционная деятельность</i>
+ поступления от реализации долгосрочных активов
- приобретение долгосрочных активов
<i>Итого денежных средств от инвестиционной деятельности</i>
<i>3. Финансовая деятельность</i>
+ - изменение задолженности по кредитам и займам
Итого денежных средств от финансовой деятельности
4. Общее изменение в состоянии денежных средств
5. Денежные средства на начало года
6. Денежные средства на конец года

## 17. Анализ и оценка оборачиваемости оборотных активов и их составляющих. Система показателей оборачиваемости.

### (17.) Анализ и оценка оборачиваемости ОБА и их составляющих элементов. Система показателей оборачиваемости.

На длительность пребывания ср-в в обороте влияют факторы:

1. Внешние: - сфера деят-ти орг-ции; - отраслевая принадлежность; - масштабы орг-ции
2. Внутренние: - ценовая политика орг-ции; - структура активов; - методика оценки запасов.

Для оценки оборачиваемости Об. капитала исп-ся:

1. *Коэф. оборачиваемости* =  $V_p$  (выручка от реализации пр-ции ф. № 2) ÷ СО (средняя величина Об. капитала).

Используя данные БО этот показ-ль можно рассчитать по формуле:  $K_{об} = (010 \text{ ф. № } 2) \div 0,5 \cdot (290 \text{ н.г.} + 290 \text{ к.г.}) \cdot 66$

2. *Длительность одного оборота* = кол-во дней в 1 обо-те:

$$Д = (СО \cdot Т) \div V_p; Д = Т \div K_{об} \rightarrow Т - \text{период (год квартал)}$$

3. *Коэф. закрепления ОбС* – обратная оборачиваемости.

$$K_3 = СО \div V_p - \text{исп-ся для планир-я и показ-ет в-ну ОбС на 1 руб. релизов. пр-ции.}$$

Ускорение оборачиваемости кап-ла способствует сокращению потребности в Об. кап-ле (абсолютное высвобождение), приросту  $V$  пр-ции (относит. высвобождение) и  $\Rightarrow$  увелич. Пр.  $\Rightarrow$  улучшается фин. состояние орг-ции, укрепляется платежеспособность.

#### **Факторы, влияющие на величину и скорость оборота:**

- кол-во и разнообразие потребляемых ресурсов;
- география потребителей пр-ции и поставщиков;
- с-ма расчетов за товары, работы, услуги;
- платежеспособность клиентов; - кач-во банк. обслуж-я;
- темпы роста пр-ва и реализации пр-ции; - инфляция;
- учетная политика орг-ции; - квалификация менеджеров;

В-на абсолютной экономии Об. капитала:

$$1. \Delta CO = CO_1 - CO_0 \cdot K_{vp}$$

СО – ср. в-на Об. кап-ла за отчетный<sup>1</sup> и базисный<sup>0</sup> период,  $CO = 0,5 \cdot (290 \text{ н.г.} + 290 \text{ к.г.})$  баланс.

$K_{vp}$  – коэф. роста пр-ции.

$$2. \Delta CO = (Д_1 - Д_0) \cdot V_{p1}$$

Д – длительность 1 оборота за отчетный<sup>1</sup> и базисный<sup>0</sup> периоды;  $V_{p1}$  – однодневная реализация пр-ции.

### (17.) Анализ оборачиваемости (Обор-ть) оборотных активов(ОА).

Общие показатели обор-ти.

Для хар-ки эффективности использования ОА используются показатели обор-ти: t- продолжительность одного оборота в днях (оборот-ть в днях); q-количество оборотов за период; k-коэффициент закрепления ОА.

Все 3 показателя обор-ти математически взаимосвязаны и выводятся один из другого, они с разных сторон характеризуют один и тот же процесс обор-ти ОА:  $t = (CO \cdot Д) : O$ , где СО-средние остатки активов за период (рассчитываются по средней хронологической) (при определении показателей обор-ти всех ОА их остатки на балансовые даты берутся по итогу II раздела ББ (стр.290)); Д-число дней в анализируемом периоде; О-полезный оборот за период в денежном выражении (вычисляется в тех же единицах что и СО). Экономисты не пришли к единому выводу относительно показателя единицы полезного оборота. Иногда берется выручка-нетто от продаж (ф.2 стр.010); валовая выручка или выручка-брутто

(выручка+НДС, акцизы, эксп.пошлины); полная себестоимость реализованных ТТ,РР,УУ или Пр.; операционная себестоимость.

При определении частных показателей обор-ти используются иные показатели полезного оборота.

$q=O:CO=D:t$ ;  $k=CO:O$ -коэф-т закрепления ОА показывает сколько приходится ОА в среднем на 1 руб.полезного оборота.

Экономическим результатом ускорения обор-ти ОА явл-ся увеличение полезного оборота за период, т.е. выручки от продажи. Если же этого не требуется либо невозможно достичь по условиям рынка, то экон-м рез-том ускорения обор-ти явл-ся относительное высвобождение ОА. Сумму относ-го высвобождения ОА м. подсчитать по формуле:  $\Delta CO(t)=(t_1-t_0) \times O_1:D$ . Если бы имело место замедление обор-ти ОА, то экон-м рез-том явля-ся дополнительное вовлечение ОА в оборот.

При углублении анализа м. рассчитать влияние 2-х основных факторов на сумму относ-го высвоб-ия ОА: 1.увеличение выручки от продаж в отчетном году по сравнению с предыдущим  $\Delta OА(Iв)=CO_0-CO_0 \times Iв$ ; 2.абсолютное изменение суммы ОА  $\Delta OА(абс)=CO_1-CO_0$ .

Частные показатели обор-ти

Показатели обор-ти отдельных компонентов активов: запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств, прочих ОА. Формулы расчета те же что и у общих показателей. Разница состоит в том что в расчет принимаются конкретные показатели. Расчет частных показателей обор-ти позволяет увидеть за счет чего сложилась продолжительность одного оборота в днях по всем активам.

Пути ускорения обор-ти ОА

В управлении ОА различают операционный и финансовый цикл. Операц-й цикл хар-ет общее время, в течении которого финансовые ресурсы находятся в запасах и дебит-й задолж-ти:  $t_{o.ц.}=t_z + t_{д.з.}$  (сред.продолж-ть операц. цикла в днях; сред. время обор-ти запасов; сред.время обор-ти дебит. задолж-ти. Финансовый цикл меньше операц-го на время обращения кредиторской задолж-ти. Основные этапы фин.цикла: этап снабжения, **производства**, сбыта, расчетов. Ускорение обор-ти ОА-это сокращение продолжительности финансового цикла. Пути ускорения обор-ти непосредственно связаны с сокращением названных этапов. Сокращение операц. цикла м.б. достигнуто за счет ускорения процессов снабжения, пр-ва, сбыта за счет ускорения обор-ти дебит. задолж-ти. Фин-й цикл м.б.сокращен как за счет названных факторов, так и за счет некоторого некритического замедления обор-ти кредит. задолж-ти.

### **(17.)Анализ и оценка состава, структуры и динамики оборотных активов. Расчет собственных оборотных средств организации.**

Оборотный капитал – 2 раздел Активов.

Повышение платежеспособности предприятия, его ликвидность устанавливается по показателю чистого оборотного капитала, который определяется либо как разность между текущими активами и внешними обязательствами, либо как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами, т.о. чистый оборотный капитал имеется до тех пор, пока активы превышают долги. Источником образования может быть акционерный капитал, увеличение чистого дохода, долгосрочные обязательства и т.д. Ориентиром для оптимизации оборотного капитала является сумма, равная половине краткосрочных обязательств. Рыночные условия заставляют предприятие в любое время иметь возможность срочно возратить краткосрочные долги. Способность предприятия выполнить краткосрочные обязательства характеризует отношение чистого оборотного капитала к краткосрочным обязательствам. Значительное превышение свидетельствует о направленном формировании финансов и использовании дорогостоящих финансов. Предприятие заинтересовано в росте оборачиваемости оборотного капитала, а операционный цикл должен иметь тенденцию к снижению. Чем меньше этот показатель, тем с меньшей суммой оборотного капитала будет работать предприятие, он характеризует на какой период времени предприятие должно создать резерв оборотного капитала. Для оценки эффективности использования чистого оборотного капитала(собственных оборотных средств) рассчитываются следующие финансовые коэффициенты:

$$COC = TA - TO$$

1. Маневренность работающего оборотного капитала

**Кмрк = З : СОС – З** – запасы, СОС – собственные оборотные средства

Если Кмрк > 1, то капитал “замораживается”

Если Кмрк < 1, то капитал мобилен

1. Коэффициент финансовой маневренности чистого оборотного капитала

**Кф.м.сос = СОС : СК – СК** – собственный капитал.

### (17.) Анализ и оценка оборачиваемости оборотных активов и их составляющая элементов. Система показателей оборачиваемости.

Оборотные активы – 2 раздел активов баланса.

Показатели оборачиваемости относятся к показателям деловой активности и позволяют проанализировать эффективность использования средства предприятия, т.к. скорость оборота средств оказывает прямое влияние на Платежеспособность предприятия и результаты его деятельности. Для оценки оборачиваемости Активов используются следующие показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости – отношение выручки от реализации (сумм продаж) к средней величине активов, показывает количество оборотов или сколько выручки приходится на каждый рубль активов.

**Коб.А = РП : А**, где РП – реализованная продукция, выручка от реализации.

**Коб. А** – общий коэффициент оборачиваемости всех активов.

Общая оборачиваемость складывается из частной оборачиваемости отдельных элементов активов.

Поэтому для конкретизации выводов об оборачиваемости средств необходимо рассмотреть частные показатели оборачиваемости активов: оборачиваемость текущих активов, производственных запасов, дебиторской задолженности и т.д.

2. Продолжительность оборота или длительность одного оборота в днях.

**тоб = Т : Коб = Т x А : РП**, где Т – рассматриваемый период,

Данный показатель должен иметь тенденцию к снижению.

3. Экономический эффект от изменения оборачиваемости – рассчитываем сумму экономии (высвобождения) средств или сумму перерасхода (дополнительного привлечения).

а) на основании данных об однодневном обороте (РП : Т) и изменении оборачиваемости в днях (Δt = t1 – t0)

экономический эффект = РП x (t1 – t0)

-----  
Т

б) относительная экономия или перерасход

+– ОС = ОС1 – ОС0 x Урп

+ ускорение оборачиваемости способствует высвобождению средств

- замедление оборачиваемости требует дополнительного вовлечения средств в оборот.

Кроме показателей оборачиваемости активов, показателем деловой активности является коэффициент оборачиваемости (отдачи) собственного капитала.

**КСК = РП : СК**, где СК – собственный капитал

Он характеризует различные аспекты деятельности:

- с коммерческой точки зрения – определяет либо излишки продаж либо их недостаток.

- с финансовой – скорость оборота собственного капитала.

- с экономической – активность собственных средств, которыми рискует акционер.

Если КСК слишком высок, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов.

Если КСК низкий, то это значит бездействие части собственного капитала и указывает на необходимость вложения собственных средств в другие источники дохода, более способствующие данным условиям.

Одним из направлений анализа результативности является оценка экономической эффективности деятельности (рентабельности).

Рентабельность – относительный показатель финансовых результатов, отражающий с разных позиций эффективность ФХД.

Основными показателями рентабельности являются:

1. рентабельность активов (имущества, предприятия)

**РА = Пч : А x 100%** - Пч – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (ф.2)

2. Рентабельность собственного капитала отражает долю прибыли в Собственном капитале.

$$RCK = Пч : CK \times 100\%, RCK = RП \times Коб \times Кфм$$

3. Рентабельность реализованной продукции – показывает размер прибыли на рубль Реализованной продукции(РП)

$$RП = Пч : РП \times 100\%$$

4. Рентабельность производственных фондов

$RПФ = Пч : ПФ \times 100 = ПЧ \times 100 : (ОФ + ОС)$ , где ОФ – основные фонды, ОС – оборотные средства в ТМЦ.

### (17.) Анализ оборотных средств (текущих активов) организации

*Оборотные средства* – это средства, инвестируемые организацией в текущие операции в течение каждого производственно – хозяйственного цикла. Особенности оборотных средств являются:

- полное потребление в течение одного производственно – хозяйственного цикла и полный перенос стоимости на вновь созданную продукцию;
- нахождение в постоянном обороте;
- изменение в течение одного оборота (прохождения стадий закупки, потребления и реализации) формы с денежной на товарную и с товарной на денежную.

Период времени, в течение которого совершается оборот текущих активов, представляет собой *длительность производственно – коммерческого цикла*, который складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции. На продолжительность цикла влияют следующие факторы:

- сфера деятельности организации;
- период товарного кредита, предоставляемого поставщиками;
- период товарного кредита, предоставляемого организацией покупателям;
- период нахождения сырья и материалов в запасах;
- период производства и хранения готовой продукции на складе.

*Оборотные средства организации могут быть сформированы* за счет собственных, заемных и привлеченных источников.

*Собственные оборотные средства* определяются как разница между источниками собственных средств (капитал и резервы) и суммой внеоборотных активов. Величина собственных оборотных средств показывает реальную величину средств организации, находящихся в обороте и является одной из характеристик финансовой устойчивости организации и ликвидности. Положительная величина собственных оборотных средств свидетельствует о том, что при необходимости оплаты текущих обязательств организация обладает достаточными текущими ресурсами.

Уровень эффективности управления текущими активами в организации напрямую отражается на результативных показателях финансово – хозяйственной деятельности. Поэтому состояния и динамики текущих активов является одним из важных вопросов в процессе анализа финансово – хозяйственной деятельности и оценки кредитоспособности.

Структура текущих активов определяется соотношением отдельных элементов.

Таблица № 11

#### Анализ структуры и динамики оборотных активов

Показатели	на начало периода	на конец периода	Удельный вес, %		отклонения		темп роста %	темп прироста %
			на начало периода	на конец периода	по сумме	по уд.весу		
1. Запасы	57978	140832	4,49	7,47	82854	2,99	242,91	142,91



2. НДС по приобретенным ценностям	11880	47802	0,92	2,54	35922	1,62	402,37	302,37
3. Дебиторская задолженность	12095368	163560	93,61	86,79	426072	-6,82	135,23	35,23
4. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	12768	60321	0,99	3,20	47553	2,21	472,44	372,44
<b>Оборотные ативы всего</b>	<b>12921623</b>	<b>188456</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>592401</b>		<b>145,85</b>	<b>45,85</b>

Таким образом, мы видим, что в составе текущих активов наибольший удельный вес имеет дебиторская задолженность, которая составляет 93,6% на начало периода и 86,8% на конец периода. За анализируемый период произошел рост дебиторской задолженности более, чем на 35%, а ее доля в составе текущих активов снизилась на 6,8%. За анализируемый период произошел рост по статье «запасы» на 142,9%, «НДС по приобретенным ценностям» - на 302,37% и по статье «Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения» - на 372,44%. Очень высокий уровень дебиторской задолженности в составе текущих активов является отрицательным фактором в деятельности организации. Отвлечение значительных средств в дебиторскую задолженность может привести к финансовым затруднениям – к снижению платежеспособности организации, перебоям в текущей деятельности.

*Показателями эффективности управления текущими активами* являются: коэффициент оборачиваемости оборотных активов и период оборота оборотных активов.

Кооа = Выручка / среднегодовую стоимость текущих активов

Кооа =  $N / A_{o.c.p}$

Кооа =  $1507205 / (1292162 + 1884563) / 2 = 0,95$

Это означает, что в течение года средства, инвестированные в текущие активы, оборачиваются в среднем 0,95 раз.

Период оборота текущих активов =  $360 / \text{Кооа} = 360 / 0,95 = 378,9$  (дня).

Т.е. текущие активы совершают один оборот в среднем за 379 дней, что является очень большим сроком.

Ускорение оборачиваемости оборотного капитала способствует сокращению потребности в оборотном капитале, приросту объемов продукции, а следовательно и увеличению прибыли организации.

Замедление оборачиваемости оборотных активов требует дополнительного привлечения средств для продолжения хозяйственной деятельности.

На величину и скорость оборота оборотных средств организации влияют:

- масштаб деятельности организации;
- сфера деятельности;
- длительность производственного цикла;
- количество и разнообразие используемых ресурсов;
- география поставщиков сырья и покупателей продукции;
- система расчетов за товары, работы и услуги;
- платежеспособность клиентов;
- качество банковского обслуживания;
- учетная политика организации;
- квалификация менеджеров;
- уровень инфляции в стране.

*Абсолютная экономия (перерасход) оборотных средств* определяется:

Сумма оборотных средств на конец периода – сумма оборотных средств на начало периода

Эос = Оск – Оsn =  $1884563 - 1292162 = 592401$  (т.р.) Где:

Эос – абсолютная экономия (перерасход) оборотных средств организации;

Оск – сумма оборотных средств на конец периода;

Оsn – сумма оборотных средств на начало периода.

Относительная экономия оборотных средств определяется с учетом изменения объема

продаж.

$\text{Эотн.ос} = \text{Оск} - \text{Осн} * \text{In}$  Где:

Эотн.ос – относительная экономия (перерасход) оборотных средств;

Оск – сумма оборотных средств на конец периода;

Осн – сумма оборотных средств на начало периода;

In - индекс изменения выручки.

$\text{Эотн.ос} = 1884563 - 1292162 * (1507205/892980) = -296396,29$  (т.р.)

Величину прироста продукции за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств можно определить следующим образом:

$\Delta N_o = (\text{Коос1} - \text{Коосо}) * \text{Эос}$  Где:

$\Delta N$  - рост объема продукции;

Коос1, Коосо – коэффициенты оборачиваемости оборотных средств за отчетный и базисный период;

Эос – величина экономии (перерасхода) оборотных средств.

Далее осуществляется более подробный анализ по группам текущих активов.

## 18. Анализ и оценка соотношения заемного и собственного капитала. Финансовый рычаг и расчет эффективности финансового рычага.

### (18.) Анализ и оценка соотношения ЗК и СК. Фин. рычаг и расчет эффекта фин. рычага.

С-ма показателей СК и ЗК:

Все показатели этой с-мы распредел-ся по подгруппам:

1. Коэф. оценки движения капитала орг-ции:

1.1. Коэф. поступления всего капитала – поступивший кап-л ÷ ст-ть кап-ла на конец периода.

1.2. Коэф. поступления СК и ЗК – рассч-ся аналогично.

1.3. Коэф. исп-ния СК–использ-ая часть СК÷СК нач пер

1.4. Коэф. выбытия ЗК–выбывшие заемные ср-ва ÷ ЗК на нач периода.

2. Коэф. деловой активности:

2.1. Оборачиваемость СК:  $K_{\text{обор. ск}} = V_p \div \text{СК (СК ср. в-на)}$ .

2.2. Оборачиваемость инвестиц. капитала:

$K_{\text{обор. ин. к.}} = V_p \div K + \text{ДО}$

( $V_p = N \rightarrow$  выручка)

2.3. Оборачиваемость КЗ – с/с реализованной пр-ции ÷ среднегодовая ст-ть КЗ:  $K_{\text{обор. кз}} = S \div KЗ$

3. Коэф. структуры капитала:

3.1. Коэф. СК (фин. независимости = автономии)  $K_{\text{ск}} = \text{СК} \div A$ ;

3.2. Коэф. ЗК =  $\text{ЗК} \div A$ ; 3.3. Коэф. соотношения ЗК и СК:  $K_{\text{соотн.}} = \text{ЗК} \div \text{СК}$ ;

4. Коэф. рентабельности – показывает, на сколько прибыльна деят-ть орг-ции. Исчисляется:

полученная Пр. ÷ используемые источники ср-в.

4.1. Рентабельность всего кап-ла – чистая Пр. ÷ среднегодовая ст-ть внеОбА и ОА.

4.2. Рентаб-ть инвестиций – чистая Пр. ÷  $\sum$  СК и ДО.

4.3. Рентаб-ть СК – чистая Пр. ÷ среднегод. ст-ть СК.

### (18-2.) Анализ состава, структуры и динамики СК организации. Источники его формирования.

*Анализ эффект-ти исп-ния СК орг-ции* – способ накопления, трансформации и исп-ния информации БУ и БО, имеющий целью:

1. Оценить фин. состояние орг-ции.

2. Обеспечить источники финансир-ия.

3. Выявить доступные источники ср-в.

4. Спрогнозировать положение п/п-я на рынке кап-лов.

Анализ эффект-ти исп-ния кап-ла проводится с помощью моделей: *Дескриптивные* – модели описательного хар-ра (построение с-мы отчетных балансов, представление БО, факторный анализ). *Структурный анализ* – совокупность методов исследования структуры т.е. рассчитывается доля (уд. вес) частных показателей в обобщающих итоговых данных в СК и ЗК. *Динамический анализ* – позволяет выявить изменение отдельных статей СК и ЗК или их групп. *Коэффициентный* – ведущий метод анализа эффективного исп-ния кап-ла орг-ции.

Основными источниками формирования СК – явл-ся фонды собственных ср-в и нераспределенная Пр.

$K_{\text{поступл.}} \text{ СК} = \text{поступив СК} \div \text{СК на конец периода}$ .

$K_{\text{исп-ния}} \text{ СК} = \text{использ-ная часть СК} \div \text{СК на нач. периода}$ .

С-ма показателей СК и ЗК: Все показатели этой с-мы распредел-ся по подгруппам:

1. Коэф. оценки движения капитала орг-ции:

1.1. Коэф. поступления всего капитала – поступивший кап-л ÷ ст-ть кап-ла на конец периода.

1.2. Коэф. поступ-я СК и ЗК – рассчит-ся т/же.

1.3. Коэф. исп-ния СК–использов-я часть СК÷СК на нач периода.

1.4. Коэф. выбытия ЗК– выбывшие заемные ср-ва ÷ ЗК на начало периода.

2. Коэф. деловой активности:

2.1. Оборач-сть СК:  $K_{\text{обор. ск}} = V_p \div \text{СК (СК ср. в-на)}$ .

2.2. Оборач-сть инвестиц. Кап-ла:  $K_{\text{обор. ин. к.}} = V_p \div K + \text{ДО}$

( $V_p = N \rightarrow$  выручка)

2.3. Оборачиваемость КЗ—с/с реализованной пр-ции ÷ средне - годовая ст-ть КЗ:  $K_{\text{обор.кз}} = S \div KЗ$

3. Коэф. структуры капитала:

3.1. Коэф. СК (фин. независимости=автономии)  $K_{\text{ск}} = СК \div А$

3.2. Коэф. ЗК  $= ЗК \div А$ .

3.3. Коэф. соотношения ЗК и СК  $K_{\text{соотн.}} = ЗК \div СК$

4. Коэф. рентабельности – показывает, на сколько прибыльна деят-ть орг-ции. Исчисляется: полученная Пр. ÷ используемые источники ср-в.

4.1. Рентабельность всего кап-ла – чистая Пр. ÷ среднегодовая ст-ть внеОБА и ОА.

4.2. Рентаб-ть инвестиций – чистая Пр. ÷  $\sum$  СК и ДО.

4.3. Рентаб-ть СК – чистая Пр ÷ среднегод. ст-ть СК

## (18.) Анализ и оценка соотношения заемного и собственного капитала.

### Финансовый рычаг и расчет эффекта финансового рычага.

Процесс управления активами и обязательствами, направленный на извлечение прибыли, характеризуется в финансовом анализе категорией леверидж. Финансовый леверидж – это потенциальная возможность влиять на валовой доход путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска.

Обобщающей категорией является производственно-финансовый леверидж, для которого характерна взаимосвязь трех показателей: выручки, расходов производственного и финансового характера, **чистой прибыли**. Для нахождения уровня производственного левериджа необходимо рассчитать операционный рычаг:

$Q = (S_{\text{пост.}} + P) : M_{\text{Дед}}$  Где – P – предполагаемая плановая прибыль, MДед – маржинальный доход на ед.продукции= цена ед.продукции – переменные расходы на ед.продукции., Q – планируемый объем реализации в натуральных ед. Уровень производственного левериджа( показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объема производства) (Уроиз.л.) принято измерять следующими показателями:

Упроиз.л. =  $\Delta T_p : \Delta T_q - \Delta T_p$ , где - $\Delta T_p$ - темп изменения валовой прибыли %,  $\Delta T_q$ - темп изменения объема реализации в нат.ед. Уровень финансового левериджа (Уфин.л.) измеряется показателем, характеризующим относительное изменение **чистой прибыли** при изменении валовой прибыли. Уфин.л. =  $\Delta T_p : \Delta T_P - \Delta T_p$  - темп изменения чистой прибыли %,  $\Delta T_P$  – темп изменения валовой прибыли. Эффект финансового левериджа состоит в том, что чем выше значение, тем более нелинейный характер приобретает связь между **чистой прибылью** и валовым доходом: незначительное изменение валового дохода в условиях высокого финансового левериджа может привести к значительному изменению прибыли. Производственный и финансовый левериджи обобщаются категорией производственно-финансового левериджа:  $Ул = Упроиз.л \times Уфин.л. = (MД \times Q) : (P - In)$ , где MД – маржинальный доход, Q – планируемы объем реализации, P – предполагаемая прибыль, In - % по ссудам и займам. Также финансовым рычагом называют коэффициент соотношения ЗК к СК.  $K_z = ЗК : СК$ , показывает зависимость предприятия от внешних займов(норма  $K_z \leq 0,7$ ). Коэффициент соотношения заемных и собственных средств используют для расчета совокупного эффекта финансового рычага, который показывает приращенную величину рентабельности активов (Ра), полученную благодаря использованию кредита.

$Ра = Р_{\text{ск}} + (ЗК : СК) \times (Р_{\text{ск}} - i)$ , где Рск – рентабельность собственного капитала, I – ссудный %.

Поступление, приобретение и создание имущества предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств. Важно, куда вкладывается собственный и заемный капитал: во внеоборотные или оборотные средства. У каждого предприятия, в зависимости от его профиля деятельности, от его социального и технического состояния есть потребность в приобретении и основных и оборотных средств. Естественно, когда источники средств используются на прирост всех материальных активов, то в результате вложений повышается общая эффективность деятельности предприятия, значит эти вложения эффективны. Оптимальным вариантом формирования финансов предприятия считается следующее соотношение: больше или равно 60% СК и меньше или равно 40% ЗК. Анализ эффективности использования СК и ЗК имеет цели: оценить текущее и перспективное финансовое состояние организации; обосновать возможные и приемлемые темпы развития организации с позиции обеспечения их источниками финансирования; выявить доступные источники средств, оценить рациональные способы их мобилизации; спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

### (18.) Оценка финансового левериджа (рычага)

На результаты хозяйственной деятельности влияет и структура капитала. Эффективность деятельности организации во многом зависит, насколько рационально использованы имеющиеся финансовые ресурсы и оптимизирована структура источников финансирования. Использование заемных средств связано с определенными издержками и риском. Максимизация уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска достигается с помощью различных методов. Одним из основных является финансовый леверидж.

Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала.

Уровень финансового левериджа прямо пропорционально влияет на степень финансового риска и на прибыль акционеров.

В современной отечественной и зарубежной литературе финансовым левериджем (рычагом) называют соотношение заемного капитала (ЗК) к собственному капиталу (СК).

Показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств, называется эффектом финансового левериджа (рычага). Он рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{Снп}) * (\text{КВРа}) * \text{ЗК} / \text{СК}$$
 Где:

ЭФР – эффект финансового рычага, %;

Снп – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

КВРа – коэффициент валовой рентабельности активов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов);

ЗК – средняя сумма используемого организацией заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала;

ПК – средний размер процентов за кредит, уплачиваемых организацией за использование заемного капитала, %.

### **(18.) Анализ заемных и привлеченных источников финансирования**

Для осуществления текущей деятельности и ее развития предприятия и организации вынуждены использовать кроме собственных средств в качестве источников финансирования заемные и привлеченные средства.

*Долгосрочные заемные средства* – это кредиты и займы, полученные организацией на период более одного года. Долгосрочные кредиты и займы обычно привлекаются для целей капитального строительства, модернизации производства и т.д. Ставка процента по долгосрочным заемным источникам выше, чем по краткосрочным. Привлечение организацией долгосрочных кредитов обычно свидетельствует о проведении в организации мероприятий долгосрочного инвестиционного характера. Кроме этого, это означает и доверие кредитных организаций к данной организации.

*Краткосрочные заемные средства* – кредиты и займы, полученные организацией на период менее одного года. Такие средства привлекаются для пополнения оборотных средств (для покупки сырья и материалов и т.д.).

В анализируемой организации долгосрочные кредитные ресурсы составляют незначительный объем от общей суммы источников финансирования - 0,5% и 0,3% соответственно на начало и конец периода (таблица № ). За анализируемый период сумма долгосрочных кредитных ресурсов снизилась на 21,3%.

Краткосрочные кредитные ресурсы отражены лишь на конец отчетного периода и составляют 1,7% от общей суммы источников финансирования.

В качестве временных источников финансирования организации используют и *кредиторскую задолженность*. Кредиторская задолженность возникает в результате различных расчетных операций и временного лага между начислением платежей и их перечислением контрагентам. К кредиторской задолженности относятся: задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность перед персоналом организации, перед бюджетом и внебюджетными фондами. Анализ кредиторской задолженности имеет важное значение для внутренних пользователей (для принятия эффективных управленческих решений) и для внешних пользователей (для оценки финансовой устойчивости организации, кредитоспособности и надежности ее, как партнера по бизнесу).

Результаты анализа кредиторской задолженности приведены в таблице № 15

*Анализ структуры и динамики кредиторской задолженности*

Показатели	на начало периода	на конец периода	Удельный вес, %		отклонения		темпы роста %	темпы прироста %
			на начало периода	на конец периода	по сумме	по уд. весу		
I. Кредиторская задолженность:	1009348	1423365	100	100	414017		141,02	41,02
1.1.поставщики и подрядчики	816605	1196997	80,90	84,10	380392	3,19	146,58	46,58
1.2. задолженность перед персоналом	8017	11971	0,79	0,84	3954	0,05	149,32	49,32
1.3. задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами	58096	75663	5,76	5,32	17567	-0,44	130,24	30,24
1.4. авансы полученные	78223	36508	7,75	2,56	-41715	-5,18	46,67	-53,33
1.5. прочая кредиторская задолженность	48407	102226	4,80	7,18	53819	2,39	211,18	111,18

По данным таблицы видно, что кредиторская задолженность в целом за анализируемый период возросла на 41%. Снижение кредиторской задолженности на 53,3% произошло по статье «авансы полученные», а задолженность перед поставщиками, персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами возросла. В целом удельный вес кредиторской задолженности в общей сумме источников финансирования составляет 43,9 % на конец отчетного периода, т.е. практически является основным источником финансирования деятельности организации.

Величина и динамика кредиторской задолженности непосредственно связана с финансовой устойчивостью организации.

На величину кредиторской задолженности оказывают влияние различные факторы, в основном это: объемы деятельности организации, платежеспособность покупателей, кредитная политика основных поставщиков организации и общее финансовое состояние организации.

## 19. Анализ и оценка состава, структуры и динамики обязательств (заемного капитала) организации.

### (19.) Анализ и оценка состава, структуры и динамики обязательств (ЗК) организации.

*Анализ эффект-ти исп-ния СК и ЗК орг-ции* – способ накопления, трансформации и исп-ния информации БУ и БО, имеющий целью: 1. Оценить фин. состояние орг-ии

2. Обосновать возможные темы ее развития, обеспечить источники финансир-я.

3. Выявить доступные источ. ср-в.

4. Спрогнозировать положение п/п-я на рынке кап-лов.

Анализ эффект-ти исп-ния кап-ла проводится с помощью моделей. *Дескриптивные* – модели описательного хар-ра (построение с-мы отчетных балансов, представление БО, факторный анализ). *Структурный анализ* – совокупность методов исследования структуры т.е. рассчитывается доля (уд. вес) частных показателей в обобщающих итоговых данных в СК и ЗК. *Динамический анализ* – позволяет выявить изменение отдельных статей СК и ЗК или их групп.

*Коэффициентный* - ведущий метод анализа эффект-ти исп-ния кап-ла орг-ции.

$$K_{\text{поступления ЗК}} = \frac{\text{ЗК}_{\text{поступившие}}}{\text{ЗК}_{\text{на конец периода}}} \rightarrow \text{Лeverидж (фин. рычаг)}$$

*Производственный лeverидж* – потенциальная возможность влиять на валовой доход путем изменения структуры с/с и V выпуска.

*Фин. лeverидж* – возможность влиять на Пр. и рентабельность п/п-я, путем изменения V и структуры долгосрочных пассивов.

Обобщающая категория *производственно-финансовый лeverидж* для кот. хар-на взаимосвязь 3<sup>x</sup> показателей: выручки, расходов производственного и фин. хар-ра, чистой Пр.

Для нахождения уровня производств. лeverиджа рассчитывают операционный рычаг:

$$Q = \frac{S^{\text{const}}}{\text{МД}_{\text{ед}}} + P$$

$S^{\text{const}}$  – общая  $\Sigma$  услов.-const расходов, руб.

P – предполагаемая (плановая) Пр, руб.

$\text{МД}_{\text{ед}}$  – маржинальный доход на 1-цу пр-ции = 1-ца пр-ции – переменные расходы на 1-цу пр-ции, руб.

Q – предполагаемый (планируемый) V реализации в натуральных 1-цах.

Уровень производственного лeverиджа:

$$U_{\text{производств.лев.}} = \frac{\Delta T_P}{\Delta T_Q}$$

$\Delta T_P$  – темп изменения валовой Пр, %;  $\Delta T_Q$  – темп измен-я V реал-и в натур. 1-цах, %.

По аналогии *фин. лeverидж*, измеряется показателем хар-ющим относительное изменение чистой Пр при изменении валовой Пр.

$$U_{\text{фин.лев.}} = \frac{\Delta T_P}{\Delta T_P}$$

$\Delta T_P$  – темп изменения чистой Пр, %;  $\Delta T_P$  – темп изменения валовой Пр, %

Эффект-ть фин. лeverиджа – чем выше его значение, тем более нелинейный хар-р приобретает связь м-ду чистой Пр. и валовым доходом.

## 20. Критическая точка безубыточности

### (20.)Точка безубыточности, критическая точка (точка критич. объема производства)

Уровень деловой активности (объема производства, продаж), выраженный в денежных или фактических единицах, при котором сумма постоянных и переменных затрат равна совокупной выручке с продаж; при превышении этого уровня обеспечивается получение прибыли; используется в анализе себестоимости (cost of goods sold).

#### **Поведение затрат, анализ безубыточности и маржинальный подход в учете и управлении**

##### **Динамика затрат в зависимости от объема производства продукции (работ). Понятие точки безубыточности и варианты ее расчета**

Основное соотношение «затраты — прибыль» модифицируется, когда в указанную совокупность помещается фактор объема производства или уровня деловой активности. В этом случае указанное соотношение принимает вид: «затраты — объем — прибыль».

Фактор объема деятельности позволяет классифицировать затраты на переменные и постоянные, что особенно значимо при принятии многих управленческих решений. Однако в бухгалтерском учете в большинстве случаев учетная информация аккумулирована в регистрах, обеспечивая деление затрат на прямые и косвенные, что позволяет их различным образом включать в с/с продукции.

Для принятия управленческих решений во многих случаях требуется деление затрат по зависимости от объема деятельности на переменные и постоянные. Однако на основании данных учетных регистров такое деление произвести технически достаточно сложно, таким образом могут использоваться различные количественные, в том числе экономические математические методы, позволяющие произвести такое распределение.

Под **точкой безубыточности (критической точкой)** понимается та точка объема продаж, в которой издержки равны выручке от реализации всей продукции, а прибыль, соответственно, — нулю.

Точка безубыточности является критерием эффективности деятельности организации. Организация, не достигающая точки безубыточности, действует неэффективно с точки зрения сложившейся рыночной конъюнктуры.

Одним из финансовых инструментов, используемых в управленческом учете для определения точки безубыточности, является анализ безубыточности производства или анализ соотношения «затраты — объем — прибыль». Анализ данного соотношения на практике называют **анализом точки безубыточности**. Эту точку также называют критической, или мертвой, или точкой равновесия. Проведение данного анализа является одним из более эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности организации. Он способствует выявлению наиболее оптимальных пропорций между переменными и постоянными издержками, ценой и объемом реализации продукции, и в результате, минимизации предпринимательского риска.

Вычисление точки безубыточности может производиться **тремя методами**:

- 1) уравнивания;
- 2) маржинального дохода;
- 3) графического изображения.

##### **Метод уравнивания для определения точки безубыточности**

**Метод уравнивания** основан на том, что любой отчет о финансовом результате можно представить в виде следующего уравнения:

*Выручка - Переменные затраты - Постоянные затраты = Прибыль*  
или

*(Цена × Количество единиц) - (Переменные затраты на единицу × количество единиц) - Постоянные затраты = Прибыль*

Форма данного уравнения подчеркивает, что все издержки делятся на зависящие от объема реализации (**переменные**) и не зависящие от него (**постоянные**).

Период, за который должно быть произведено (или реализовано) количество изделий в точке безубыточности, определяется тем, за какой срок мы определили величину постоянных издержек.

Используя метод уравнивания определения точки безубыточности, можно определить, какого объема выпуска необходимо достичь, чтобы получить определенную, начально заданную величину прибыли. Такой расчет возможен ввиду того, что процентное соотношение переменных издержек к выручке



остается неизменным.

Метод уравнений можно использовать и при анализе влияния структурных изменений в ассортименте продукции. В этом случае реализация рассматривается как набор относительных долей продукции в общей сумме выручки от реализации. Если структура меняется, то объем выручки может достигать заданной величины, а прибыль может быть меньше. В этих случаях влияние на прибыль будет зависеть от того, как произошло изменение ассортимента — в сторону низкорентабельной или высокорентабельной продукции.

#### **Метод маржинального дохода**

**Метод маржинального дохода** является разновидностью метода уравнения, для определения точки безубыточности используется концепция маржинального дохода. Величина маржинального дохода показывает вклад организации в покрытие постоянных издержек и получение прибыли.

**Маржинальный доход (МД)** — это превышение выручки от реализации над всеми переменными издержками, связанными с данным объемом продаж. Другими словами, это разница между выручкой от реализации и переменными издержками.

Существует два способа определения маржинального дохода:

- 1)  $МД = \text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты}$ ;
- 2)  $МД = \text{Постоянные затраты} + \text{Прибыль организации}$ .

Соответственно, если из маржинального дохода вычесть постоянные издержки, то получим величину операционной прибыли.

Под **средней величиной МД** понимают разницу между ценой продукции и переменными затратами на единицу продукции. Средняя величина МД отражает вклад единицы изделия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли:

$\text{Средний МД} = \text{Цена} - \text{Переменные затраты на единицу}$ .

**Нормой МД (процентом МД)** называется доля величины МД в выручке от реализации или (для отдельного изделия) доля средней величины МД в цене товара:

$\text{Норма МД} = \text{МД на весь объем} / \text{Выручка от реализации}$ ,

$\text{Норма МД} = \text{Средний МД} / \text{Цена}$ .

Таким образом, чтобы найти точку безубыточности, необходимо ответить на вопрос: до какого уровня должна упасть выручка организации, чтобы прибыль стала нулевой? При условии уменьшения выручки нельзя определить этот показатель в точке безубыточности простым сложением переменных и постоянных затрат, так как при снижении выручки переменные затраты также снизятся.

Точка безубыточности согласно этому методу может быть определена как точка, в которой разница между маржинальным доходом и постоянными затратами равна нулю, или точка, в которой маржинальный доход равен постоянным затратам. Уравнение критической точки при маржинальном подходе будет следующее:

$\text{Точка безубыточности в ед. продажи} = \text{Постоянные издержки} / \text{Норма маржинального дохода}$   
или

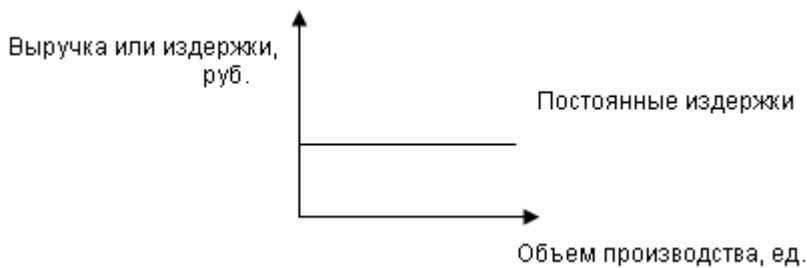
$\text{Точка безубыточности в ед. продажи} = \text{Постоянные издержки} / \text{Средний маржинальный доход}$ .

Таким образом, главная роль в процессе выбора стратегии поведения организации — необходимость уделять достаточное внимание величине маржинального дохода. Очевидно, что добиваться увеличения прибыли можно, увеличив величину маржинального дохода. Достичь этого можно разными способами: снизить цену продажи и соответственно увеличить объем реализации, увеличить объем реализации и снизить уровень постоянных издержек, пропорционально изменять переменные, постоянные издержки и объем выпуска продукции. Кроме того, на выбор модели поведения организации также оказывает существенное влияние величина среднего маржинального дохода.

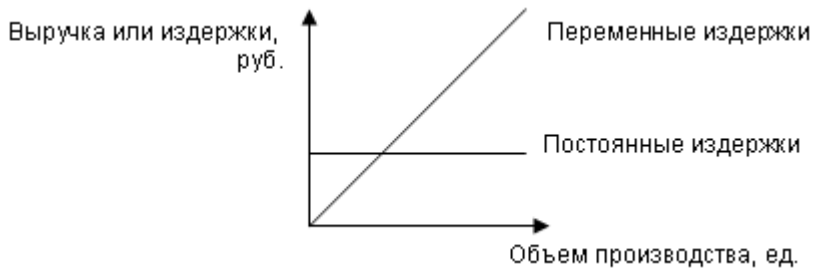
#### **Графический метод определения точки безубыточности**

При **графическом методе** нахождение точки безубыточности сводится к построению комплексного графика «издержки — объем — прибыль». Последовательность построения графика заключается в следующем.

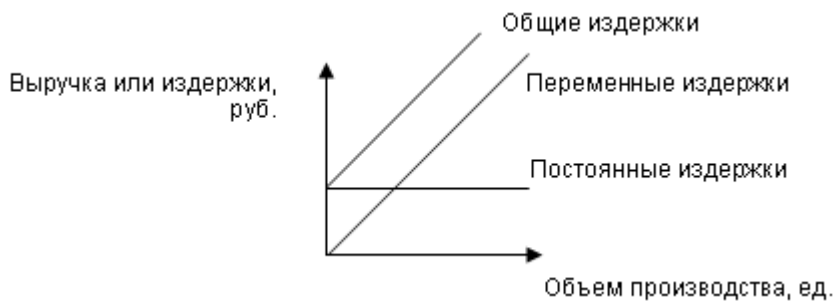
Определяем систему координат для построения комплексного графика «издержки — объем — прибыль». Ось абсцисс соответствует объему производства или продаж продукции в натуральном выражении, а ось ординат, в зависимости от необходимости, может отражать показатель выручки или общих издержек на производство и реализацию продукции. Под общими издержками понимается сумма постоянных и переменных издержек. После определения системы координат начинаем строить требуемый комплексный график. Для этого наносим линию постоянных издержек.



Далее следует отобразить на графике прямую переменных издержек, которая будет выходить из точки с координатами (0;0). Вторую точку можно вычислить, рассчитав величину переменных затрат для какого-либо объема продаж.

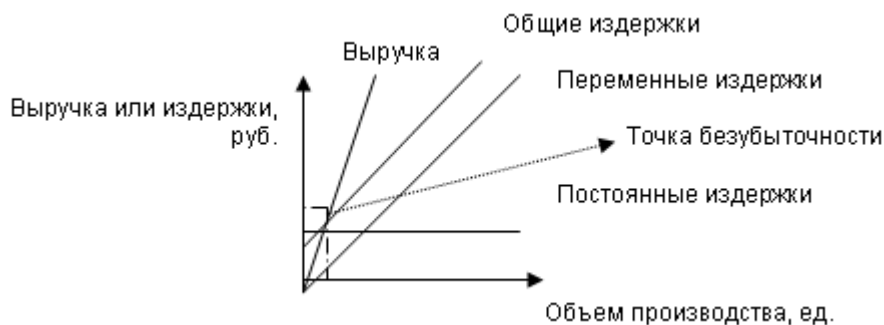


Для построения прямой общих издержек следует сложить частные графики переменных и постоянных издержек. Данная прямая всегда будет начинаться с точки, в которой прямая постоянных издержек пересекает ось ординат, т.е. ось выручки. Эта точка будет являться первой точкой прямой общих издержек.



Далее на комплексный график следует нанести прямую, соответствующую значению выручки. Эту прямую можно построить путем нахождения суммы выручки от реализации в любой точке на оси абсцисс. Изображенная на графике анализа «издержки — объем — прибыль» точка безубыточности (порога рентабельности) — это точка пересечения графиков валовой выручки и общих издержек. Размер прибыли и убытка определяется зонами прибыли и убытка. В точке безубыточности получаемая организацией выручка равна ее совокупным (общим) издержкам, при этом прибыль равна нулю. Выручка, соответствующая точке безубыточности, называется **пороговой выручкой**. Объем производства (продаж) в точке безубыточности называется **пороговым объемом производства (продаж)**. Если организация продает продукции меньше порогового объема продаж, то она терпит убытки, если больше — получает прибыль.

На данном графике линия выручки и линия переменных расходов должны исходить из одной точки, а разница между ними есть маржинальный доход.



Используя данный график, можно легко определять величину прибыли или убытка для того или иного объема выпуска. Таким образом, данный график является удобным инструментом анализа

зависимости между выпуском, выручкой, затратами и прибылью.

## ОЦЕНКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ И РИСКОВАННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для определения безубыточности производства продукции рассмотрим взаимосвязь между выручкой, прибылью, переменными и постоянными затратами.

Общие затраты производства, которые делятся на **постоянные (ПОСТЗ)** и **переменные затраты (ПЕРЗ)**, можно представить в виде равенства:

$$ЗАТ = ПЕРЗ + ПОСТЗ \text{ или } ЗАТ = P1 \times K + ПОСТЗ,$$

где  $P1$  — переменные затраты на единицу изделия;

$K$  — объем производства.

Выручка от реализации определяется отношением:

$$B = Ц \times K,$$

где  $Ц$  — цена единицы изделия.

Тогда связь между прибылью, выручкой, постоянными и переменными затратами характеризуется соотношением:

$$ПРП = B - ПЕРЗ - ПОСТЗ \text{ или } ПРП = B - P1 \times K - ПОСТЗ.$$

Оценим влияние выручки и затрат на прибыль, исходя из предположения, что прибыль предприятия должна быть неотрицательной, т.е.  $ПРП > 0$ .

Пусть прибыль предприятия равна нулю:  $ПРП = 0$ .

В этом случае выручка предприятия равна затратам, т.е. предприятие имеет нулевую прибыль:  $ПРБ = 0, B = ЗАТ$ .

Рассмотрим **основные показатели**, характеризующие такую ситуацию.

### Удельная маржинальная прибыль.

Разность между ценой единицы продукции и переменными затратами на ее производство называется маржинальной прибылью на единицу продукции или **удельной маржинальной прибылью**:

$$(МПР1 = Ц - P1).$$

### Критический объем производства.

Объем производства и реализации, при котором предприятие имеет нулевую прибыль, называется **критическим объемом производства** —  $K_{кр}$  (точка безубыточности).

Значение критического объема производства ( $K_{кр}$ ) определяется из соотношения:

$$K_{кр} = ПОСТЗ : (Ц - P1),$$

$$K_{кр} = ПОСТЗ : МПР1.$$

С увеличением критического объема снижается прибыль предприятия. **Основными факторами, влияющими на величину критического объема производства**, являются:

увеличение постоянных затрат, приводящее к увеличению критического объема производства, соответственно с уменьшением постоянных затрат уменьшается критический объем производства;

увеличение переменных затрат на единицу продукции при неизменной цене, приводящее к увеличению критического объема производства, соответственно с уменьшением переменных затрат на единицу продукции уменьшается критический объем производства;

увеличение цены реализации при неизменных переменных затратах на единицу продукции, приводящее к уменьшению критического объема производства.

Очевидно, что критический объем производства уменьшается в том случае, если темп роста постоянных затрат меньше, чем темп роста маржинального дохода на единицу продукции.

### Запас производственной прочности.

Разность между фактическим ( $K_{факт}$ ) и критическим объемом производства ( $K_{кр}$ ) характеризует **запас производственной прочности (ЗПР)** в натуральном выражении:

$$ЗПР = K_{факт} - K_{кр}.$$

Если  $K_{факт} > K_{кр}$ , то от производства и реализации продукции предприятие получает прибыль, если значение ЗПР отрицательное, то предприятие от производства и реализации данной продукции имеет убытки.

При  $K_{факт} > K_{кр}$  можно задать **диапазон производственной прочности (ДПП)** и **уровень производственной безопасности (Упрб)**:

$$ДПП = (K_{кр}; K_{факт}), \text{ Упрб} = (K_{факт} - K_{кр}) : K_{факт}.$$

Чем больше значение  $Упрб$ , тем эффективнее производство и сбыт данной продукции.

### Маржинальная прибыль.

Разность между выручкой от продаж и переменными затратами называется **маржинальной прибылью (МПР)**. Это та часть выручки от реализации продукции, которая остается на покрытие

постоянных затрат и образование прибыли:

$$МПР = B - ПЕРЗ,$$

$$МПР = ПОСТЗ + ПРП.$$

Маржинальная прибыль на фактический объем производства определяется по формуле:

$$МПРП = K_{факт} \times (Ц - ПЕР).$$

**Критический объем выручки.**

**Критический объем выручки (порог рентабельности) ( $V_{кр}$ )**, при которой прибыль равна нулю, определяется по формуле:

$$V_{кр} = ПОСТЗ / (1 - ПЕРЗ / B)$$

или

$$V_{кр} = ПОСТЗ \times B / МПР.$$

**Запас финансовой прочности.**

Разность между фактической и критической выручкой характеризует **запас финансовой прочности (ЗФП)** предприятия:

$$ЗФП = V_{факт} - V_{кр}.$$

Если значение запаса финансовой прочности отрицательное, то основная деятельность предприятия является убыточной. Если значение  $ЗФП > 0$ , то производственная деятельность предприятия неубыточная. В этом случае можно определить **диапазон финансовой прочности (ДФП)**:

$$ДФП = (V_{кр} : V_{факт}),$$

а также **уровень финансовой безопасности**:

$$Уфпр = (V_{факт} - V_{кр}) / V_{факт}.$$

Чем меньше значение порога рентабельности, тем больше запас финансовой прочности, тем выше уровень финансовой независимости.

Снижение порога рентабельности происходит, если:

доля переменных затрат в выручке от реализации имеет тенденцию к снижению;

уменьшаются в динамике постоянные затраты предприятия;

темп роста постоянных затрат меньше, чем темп роста разности между выручкой от реализации и переменными затратами.

Чем меньше значение показателя критической выручки, тем большая часть выручки остается на погашение постоянных затрат и образование прибыли.

Для **оценки рискованности деятельности предприятия** можно использовать следующие показатели.

**Доля маржинальной прибыли в выручке от реализации  $D$  ( $МПР$ )** — отношение маржинальной прибыли к выручке от реализации продукции:

$$D (МПР) = (B - ПЕРЗ) / B.$$

Увеличение этого показателя в условиях нестабильной ситуации на рынке может привести к увеличению риска неполучения дохода, поэтому при оценке риска деятельности следует учитывать специфику конкретного производства и отрасли, в которой оно работает.

**Уровень запаса производственной прочности  $У(ЗПП)$**  — отношение запаса производственной прочности к фактическому объему производства:

$$У(ЗПП) = (K_{факт} - K_{кр}) / K_{факт}.$$

Чем ближе значение показателя к единице, тем эффективнее функционирует предприятие, тем меньше уровень риска.

**Уровень запаса финансовой прочности  $У(ЗФП)$**  — отношение запаса финансовой прочности к фактической выручке от реализации ( $V_{факт}$ ):

$$У(ЗФП) = (V_{факт} - V_{кр}) / V_{факт} = 1 - V_{кр} / V_{факт}.$$

Рост уровня запаса финансовой прочности возможен за счет уменьшения критической выручки от реализации:  $У(ЗФП)$  увеличивается при уменьшении  $V_{кр}$ .

Чем ближе значение уровня запаса финансовой прочности к единице, тем стабильнее финансовое положение предприятия, тем меньше риск получения убытка в результате колебаний объема производства и реализации в зависимости от спроса на продукцию.

**Норма маржинальной прибыли  $Н(МПР)$**  — отношение маржинальной прибыли к выручке от реализации:

$$Н(МПР) = МПР / B.$$

Зная норму маржинальной прибыли, можно определить величину прогнозируемой прибыли при изменении объема производства или продаж.

Нормы маржинальной прибыли следует применять на предприятиях, которые выпускают различные

виды продукции. При прочих равных условиях выгоднее увеличивать объем производства той продукции, для которой норма маржинальной прибыли наибольшая.

**Операционный рычаг (ОПР)** — отношение маржинального дохода (МПР) к прибыли от продаж (ПРП):

$$ОПР = МПР / ПРП.$$

Учитывая структуру выручки, операционный рычаг можно представить в виде:

$$ОПР = (В - ПЕРЗ) / [(В - ПЕР) - ПОСТЗ] = 1 / [1 - ПОСТЗ / (В - ПЕРЗ)].$$

Последнее соотношение показывает зависимость значения операционного рычага от величины постоянных затрат. Увеличение постоянных затрат ведет к большему увеличению значения операционного рычага.

**Уровень операционного рычага** —  $У(ор)$  — отношение темпа прироста маржинальной прибыли к темпу прироста прибыли от продаж:

$$У(ор) = Тпр (МПР) / Тпр(ПРП).$$

Значение уровня операционного рычага показывает, насколько процентов изменяется маржинальная прибыль предприятия при изменении прибыли от реализации на 1%.

Уровень операционного рычага характеризует уровень предпринимательского риска: чем выше значение уровня операционного рычага, тем выше уровень предпринимательского риска, и наоборот. При принятии управленческих решений знание уровня операционного рычага позволяет оценивать уровень производственного риска, целесообразность изменения объема производства и продаж при определенных условиях функционирования предприятия. Понятие операционного рычага целесообразно использовать также при сравнении различных вариантов распределения затрат предприятия на постоянные и переменные.

## (20.) Точка безубыточности и методы ее расчета

$ВР = ПЗ + ФЗ + П$ , где ВР - выручка от реализации; ПЗ - переменные затраты; ФЗ - фиксированные ( постоянные ) затраты; П - прибыль.

Взаимосвязь между этими показателями наиболее часто применяется при расчете критической точки производства.

Критическая точка производства означает такой объем производства, при котором выручка от реализации равна суммарным затратам. Критическую точку производства называют точкой безубыточности. Она показывает объем производства, начиная с которого предприятие получает прибыль или убытки.

Существует три метода расчета точки безубыточности:

- 1 Метод уравнивания;
- 2 Метод маржинального дохода;
- 3 Графический метод.

**Метод уравнивания** основан на том, что в точке безубыточности прибыль равна нулю. Исходя из этого, составляется следующее уравнение:

$$ВР - ПЗ - ФЗ = 0$$

Решив данное уравнение, определяется объем производства в точке безубыточности и производится суммарная оценка затрат в этой точке.

**Метод маржинального дохода** представляет собой альтернативный вариант расчета точки безубыточности. Маржинальный доход представляет собой разницу между выручкой от реализации и суммой переменных затрат:

$$МД = ВР - ПЗ,$$

где МД - маржинальный доход.

Так как прибыль в точке безубыточности равна нулю, то формула точки безубыточности может быть выражена следующим образом:

$$МД - ФЗ = 0 \text{ или } МД/ФЗ = 1$$

**Графический метод** представляет собой построение графика, состоящего из двух прямых: первая прямая описывает поведение совокупных затрат, а вторая прямая описывает выручку от реализации при этих же объемах производства. Пересечение этих прямых позволяет определить критическую точку. Графический метод кроме точки безубыточности позволяет определить зону убыточности и зону прибыльности при разных объемах производства.

## 21. Анализ и оценка эффективности инвестиционной деятельности организации

### (21.) Анализ и оценка эффективности инвестиционной деятельности организации.

Для оценки эффект-ти инвестиц. деят-ти исп-ся 2 группы критериев, основанные на учетных и дисконтированных оценках. Учетные оценки относятся:

1. **Срок окупаемости (РВ или РР)** – период, необходимый для возврата первоначальных инвестиций, т.е. это продолж-ть отрезка времени, необходимого, чтобы инвестиции окупили сами себя.

$PB = CI(\sum \text{инвестиций}) \div R$  (ср. ожидаемая в-на поступающих дох-в). Расчет целесообразен, если колебания годовых дох-в незначительны относительно средней их в-ны.

2. **Коэф. эффект-ти инвестиций** оценивается учетной нормой Пр. (ROI), или Пр. на капитал  $ROI = R$  (доход (ден. поступления)  $\div$  CI (первоначальные инвестиции)  $\Rightarrow$  не может дать реальной оценки эффект-ти инвестиций в отличие от применения дисконтированных оценок.

Дисконтированные оценки:

1. **Чистая приведенная ст-ть (эффект) (NPV)** – разность м-ду общей  $\sum$ -ой диск-ных ден. поступлений (PV) за n лет и  $\sum$ -ой исходных инвестиций ( $I_0$ ). Абсолютные показатели.  $NPV = PV - I_0 = (\sum P_n \div (1+d_0)^n) - I_0$ .

$PV = \sum P_n \div (1+d)^n$  – общая накопленная в-на дисконтированных доходов

$P_n$  – общая накопленная в-на дохода за n лет;

d – в-на дисконта, или безрисковая норма дисконта

Если этот показатель  $< 0$ , то проект следует отвергнуть.

2. **Общая накопленная в-на дисконтированных доходов (PV)**  $PV = \sum P_n \div (1+d_1)^n$

3. **Индекс рентабельности инвестиций (PI)** для оценки эффект-ти инвестиц. вложений – отношение общей  $\sum$  накопленных диск-ных доходов к исходной инвестиции. Относительные показатели  $PI = PV \div I_0 = (\sum P_n \div (1+d_0)^n) \div I_0$ .

Хар-ет уровень доходов на 1-цу з-т. отражает рост отдачи каждого рубля инвестиц. вложений. Если NPV альтернативных проектов почти одинаковы, эффект-ть вложений у них м.б. разной.

4. **Внутренняя норма Пр. (IRR)** для оценки эффект-ти планируемых инвестиций. Отражает ставку дисконтирования, при кот.  $NPV = 0 \Rightarrow IRR = 17\%$ . Эк. смысл – отражает верхнюю границу допустимого уровня банковской %-ой ставки, если проект полностью финансир-ся за счет ссуды банка.

**Рентабельность инвестиций** – показатель, применяемый для оценки эффект-ти исп-ния всего долгосрочного кап-ла ПП-я:  $R_{\text{инвестиций}} = \frac{\text{Чистая Пр.}}{СК + ДО} = \frac{P}{СК + ДО}$

### (21.) Анализ и оценка эффективности инвестиционной деятельности организации.

Инвестиции – это все виды активов(средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность с целью получения дохода. Все инвестиции делятся на: 1. Портфельные(ценные бумаги). 2.

Реальные(капитальные вложения). Классификация инвестиций: - инвестиции в

имущество(материальные инвестиции) – прямо участвуют в производственном процессе; -

финансовые – приобретение акций и других ЦБ; - нематериальные – подготовка кадров исследования

и разработки. Общие особенности рыночных методов оценки эффективности инвестиций: 1. Они основаны на сравнении эффективности(прибыльности) инвестиций в различные проекты. 2.

Реализация инвестиционного проекта представлена как два взаимосвязанных процесса: процесса инвестиций в создание производственного объекта(или накопление капитала) и процесса получения

доходов от вложенных средств. 3. Непосредственным объектом финансового анализа являются потоки платежей, характеризующие оба эти процесса в виде одной совмещенной

последовательности. 4. Расходы и доходы, разнесенные по времени, приводятся к одному(базовому)

моменту времени. Базовым моментом являются: - дата начала реализации проекта, - дата начала производства продукции, - условная дата, близкая времени проведения расчетов эффективности проекта. 5. Дисконтирование является процессом, обратным начислению сложного процента. При дисконтировании мы находим текущую стоимость путем деления будущей стоимости на  $(1 + \text{ставка процента})$  столько раз, на сколько делаем расчет.

$-t$

$Pt_{\text{баз}} = Pt(1+d)^{-t}$ , где  $Pt$  – чистый доход во временном интервале  $t$ , руб.,  $Pt_{\text{баз}}$  – чистый доход во временном интервале  $t$ , приведенный к базовому моменту времени, руб.,  $D$ - ставка дисконтирования. Денежный поток должен возместить затраты по проекту и обеспечить компенсацию инфляционных потерь, что учитывается ставкой дисконтирования:  $d=R+a$ , где  $R$ - номинальная ставка доходности по альтернативным вариантам размещения средств предприятия,  $a$  – прогнозируемый темп инфляции. 6. Три основных формы финансового документа, которые позволяют планировать, анализировать и контролировать инвестиционный проект: Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств, Баланс. При оценке эффективности инвестиционного проекта должен учитываться фактор риска, который выражается в виде возможного уменьшения отдачи от вложенного капитала по сравнению с ожидаемой величиной. В качестве важнейших внешних факторов при оценке эффективности проекта должны учитываться: общий уровень инфляции, вероятное изменение цен по основным категориям затрат, величина ссудного процента по кредитам. Базой для расчета всех показателей эффективности инвестиционных проектов является вычисление чистого дохода в каждом временном интервале инвестиционного цикла. Чистый поток платежей во временном интервале  $t$  равен:

$Pt = V - Z = ЧП + А - КВ - ПОК - ФИ$ , где  $t$  = от 0 до  $T$  – номер временного интервала,  $V$ -выгоды от реализации инвестиционного проекта,  $Z$ -затраты на реализацию инвестиционного проекта,  $ЧП$  – чистая прибыль,  $A$ -амортизационные отчисления,  $ФИ$ -финансовые издержки,  $КВ$ -капвложения,  $ПОК$ -прирост оборотного капитала. Для оценки эффективности инвестиционных проектов применяются 4 показателя: чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, рентабельность инвестиций и срок окупаемости.

Чистый приведенный =

Внутренняя норма доходности представляет собой расчетную ставку дисконтирования, при которой чистый приведенный доход равен 0.

$ВНД =$

Срок окупаемости инвестиций – продолжительность периода, в течении которого сумма чистого дохода равна сумме инвестиций.

Срок окупаемости =  $\text{кап.вложения} : \text{прибыль(от вложения)}$

Рентабельность инвестиций =  $\text{Прибыль} : \text{кап.вложения}$

## 22. Анализ и оценка эффективности использования «чистых активов» организации

### (22.) Эк. сущность и содержание понятия «чистые активы», порядок их расчета; анализ и оценка эффективности использования ЧА организации.

Расчет ЧА необходим для оценки эффективности СК. Показатель ЧА определяется как разница между суммой активов принимаемых к расчету ЧА и суммой обязательств, принимаемых к расчету ЧА.

По данным баланса *активы организации, принимаемые в расчет ЧА* рассчитываются:

I разд. + II разд. – стр.220 – 244 – 252

*Заемные средства* определяются как:

IV разд. + V разд. – стр.640 – 650

ЧА: (I разд. + II разд. – стр.220 – 244 – 252) – (IV разд. + V разд. – стр.640 – 650).

ЧА реальный СК организации → Эффективность исполнения ЧА характерным показателем рентабельности СК.

Рентабельность ЧА ( $P_{ЧА}$ ) служит важным критерием при котировке акций на бирже являясь основой формирования рыночного курса акций.

Многофакторная модель  $P_{ЧА}$ :

$P_{ЧА} = \text{Пр} \div \text{ЧА}$

$$P_{ЧА} = \frac{\text{Пр} \cdot N \cdot \text{ОА} \cdot \text{КО} \cdot \text{ДЗ} \cdot \text{КЗ} \cdot \text{ЗК}}{\text{ЧА} \cdot N \cdot \text{ОА} \cdot \text{КО} \cdot \text{ДЗ} \cdot \text{КЗ} \cdot \text{ЗК}} =$$
$$= \frac{\text{Пр} \cdot N \cdot \text{ОА} \cdot \text{КО} \cdot \text{ДЗ} \cdot \text{КЗ} \cdot \text{ЗК}}{N \cdot \text{ОА} \cdot \text{КО} \cdot \text{ДЗ} \cdot \text{КЗ} \cdot \text{ЗК} \cdot \text{ЧА}}$$

$N \div \text{ОА}$  – оборачиваемость ОБА

$\text{ОА} \div \text{КО}$  – коэф. тек. ликвидности

$\text{КО} \div \text{ДЗ}$  – характер степени покрытия краткосрочных обязательств ДЗ.

$\text{ДЗ} \div \text{КЗ}$  – степень покрытия ДЗ. К задолженностью.

$\text{КЗ} \div \text{ЗК}$  – структура пассивов

$\text{ЗК} \div \text{ЧА}$  – характеризует фин. устойчивость организации

### (22.) Экономическая сущность и содержание понятия “чистые активы”, порядок их расчета; анализ и оценка эффективности использования чистых активов организации.

Начиная с 1995г. Показатель ЧА стал обязательным для расчета в составе годовой отчетности предприятия всех организационно – правовых форм. Методика расчета ЧА регламентировалась приказами МФ РФ и ФК по рынку ценных бумаг от 5.08.96 N 71 и N 149 “О порядке оценки стоимости ЧА акционерных обществ”. В соответствии с этими нормативными документами ЧА определяются путем вычитания из суммы активов принимаемых к расчету суммы обязательств(пассивов) принимаемых к расчету. Алгоритм расчета:

$A = \text{стр.190} + \text{стр.290} - \text{стр.220} - \text{стр.244} - \text{стр.252}$ , где

Стр.190 – внеоборотные активы(1р.А)

Стр.290 – оборотные активы (2р.А)

Стр.244 – задолженность участников по взносам в уставной капитал,

Стр.252 – собственные акции, выкупленные у акционеров.

$\text{П} = \text{стр.450} + \text{стр.590} + \text{стр.690} - \text{стр.640}$ , где

Стр. 450 – целевые финансирование и поступления,

Стр.590 – долгосрочные пассивы

Стр.640 – доходы будущих периодов

Понятие ЧА введено для оценки ликвидности и устойчивости предприятия. Величина ЧА имеет директивное значение. В соответствии с 1ч. ГК РФ: если по окончании второго и каждого последующего финансового года организации ЧА меньше УК, организация обязана объявить об уменьшении УК и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке; если стоимость ЧА становится меньше определенного законом минимального размера УК(1000 кратный размер ММРОТ), организация подлежит ликвидации. Кроме этого, необходимо проанализировать ЧА в



динамике, т.е. сравнить ЧА на начало и конец года, изменения рассчитать в абсолютных и относительных величинах. Следует также рассчитать долю ЧА в общей сумме Активов. Рост ЧА и увеличение их доли свидетельствуют о повышении ликвидности и финансовой устойчивости предприятия. Эффективность использования ЧА характеризуют показатели оборачиваемости и рентабельности ЧА: оборачиваемость показывает продукцию (ф.2 стр. 010), приходящуюся на 1руб. ЧА; рентабельность показывает прибыль, приходящуюся на 1руб. ЧА. Чистая рентабельность ЧА рассчитывается через показатель чистой прибыли (нераспределенной), общая рентабельность активов рассчитывается через показатель общей прибыли (до налогообложения). Рост данных показателей свидетельствует об эффективном использовании ЧА предприятием. Для более подробного анализа необходимо использовать методы факторного анализа, позволяющего оценить влияние каждого фактора.

Коб. = РП : А – РП – реализованная продукция

Крент.А = П : А x 100% - П – прибыль

## **(22.) Чистые активы (ЧА) предприятия. Порядок расчета и применения.**

В соответствии с ГК РФ и законом "Об АО" для оценки финансового состояния организаций установлен показатель "чистые активы". Порядок определения стоимости ЧА регламентируется совместным Приказом МФ и Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку от 05.08.96 № 71/149 "О порядке оценки стоимости ЧА". В соответствии с положением о составе бухг. отчетности, сведения о стоимости ЧА показываются в ф.3 "Отчет о движении капитала" (стр.150). ЧА показывают стоимость имущества коммерч. организации, сформированную за счет собственных источников.

Методика расчета ЧА:

?ЧА=? активов, принимаемых в расчет (итог актива ББ-244(зад-ть участ-в по взносам в УК)-252(собств.акции,выкупл.у акционеров))- ? обязательств, принимаемых в расчет (450(целев.фин-ия и поступления)+510(долгоср.займы и кредиты)+520(прочие долгоср.обя-ва)+610 (кратк.займы и кредиты)+620 (кратк.КЗ)+630 (зад-ть участникам по выплате доходов)+660 (прочие кратк.обяз-ва)).

Если у АО по окончании 2-го и каждого последующего года в соответствии с годовым ББ стоимость ЧА окажется меньше уставного капитала, то АО обязано объявить об уменьшении своего уст.капитала до величины, не превышающей стоимости его ЧА. Если стоимость ЧА окажется меньше минимально допустимого уст.капитала (ЗАО-100 МРОТ; ОАО-1000 МРОТ), то АО обязано принять решение о своей ликвидации. Если решение об уменьшении уст.капитала или ликвид-ции орг-ции не будет принято, то акционеры, кредиторы и органы, уполномоченные государством вправе требовать ликвид-ции АО в судебном порядке.

### **(22.)Расчет чистых активов предприятия:**

а) суммируются следующие статьи баланса предприятия: остаточная стоимость нематериальных активов; остаточная стоимость основных средств; оборудование к установке; незавершенные капитальные вложения; долгосрочные финансовые вложения; прочие необоротные активы; производственные запасы; животные; остаточная стоимость малоценных и быстроизнашивающихся предметов; незавершенное производство; расходы будущих периодов; готовая продукция; товары; прочие запасы и затраты; товары отгруженные; расчеты с дебиторами; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства; прочие оборотные активы;

б) суммируются обязательства предприятия по пассиву баланса: целевое финансирование и поступления; арендные обязательства; долгосрочные кредиты банков; долгосрочные займы; краткосрочные кредиты банков; кредиты банков для работников; краткосрочные займы; расчеты с кредиторами; авансы, полученные от покупателей и заказчиков; расчеты с учредителями; резервы предстоящих расходов и платежей; прочие краткосрочные пассивы;

в) из суммы активов вычитается сумма пассивов;

г) к полученной разности прибавляется рыночная стоимость земли - получается сумма чистых активов предприятия.

## 23. Анализ показателей деловой активности. Оценка финансового цикла.

### (23.) Оценка деловой активности организации

Деловая активность организации измеряется с помощью системы количественных и качественных показателей.

К качественным характеристикам деловой активности организации относятся: широта рынков сбыта, деловая репутация организации, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей готовой продукции.

Количественные показатели деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями.

К абсолютным показателям относят: объемы продаж, прибыль, величину авансированного капитала.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов. К ним относятся:

1. Оборачиваемость всех активов ( $K_{oa}$ ) :  $K_{oa} = N / A_{cp}$ . Показывает скорость оборота всего авансированного капитала, т.е. количество совершенных им оборотов за анализируемый период;
2. Период оборота активов ( $T_{oa}$ ):  $T_{oa} = T / K_{oa}$ . Характеризует продолжительность одного оборота авансированного капитала (в днях).

$T$  – величина периода.

3. Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов ( $K_{o.ва}$ )

$$K_{o.ва} = N / A_{вн.ср}$$

$A_{вн.ср}$  – среднегодовая стоимость внеоборотных активов.

Период оборота внеоборотных активов =  $T / K_{o.ва}$

4. Оборачиваемость оборотных активов – характеризует скорость оборота оборотных активов:

$$K_{ооа} = N / E_{ср}$$

$E_{ср}$  – среднегодовая стоимость оборотных активов.

5. Оборачиваемость материальных оборотных средств характеризует скорость оборота материальных активов:

$$K_{o.ма} = N / Z_{ср}$$

$Z_{ср}$  – среднегодовая величина материальных запасов организации.

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризует скорость оборота средств организации, инвестированных в дебиторскую задолженность:

$$K_{одз} = N / DZ_{ср}$$

$DZ_{ср}$  – среднегодовая величина дебиторской задолженности.

Период оборота дебиторской задолженности показывает, за какое время дебиторская задолженность совершает один оборот (в днях):

$$\text{Период оборота} = T / K_{одз}$$

2. Объем реализации на одного работника – это отношение выручки от реализации к среднесписочной численности работников.

Кроме этих показателей могут быть использованы для оценки деловой активности и другие.

### (23.) Показатели деловой активности

Показатели деловой активности позволяют оценить финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности: как быстро средства могут превращаться в наличность, каков производственный потенциал предприятия, эффективно ли используется собственный капитал и трудовые ресурсы, как использует предприятие свои активы для получения доходов и прибыли.

Расчет показателей деловой активности

1. Оборачиваемость активов

$$\text{Стр.010 ф.2/ стр.700 ф.1} = 3848 / 7481 = 0,5$$

Каждый рубль активов предприятия оборачивался менее одного раза в отчетном году.

2. Оборачиваемость запасов

$$\text{Стр.020 ф.2/стр.210 ф.1} = 3135 / [(55+81)/2] = 46$$

Высокое значение коэффициента подтверждает благоприятную характеристику финансового состояния предприятия.

### 3. Фондоотдача

стр.010 ф.2/стр.120 ф.1=3848/6563,5=0,58

Финансовое положение предприятия характеризуется как устойчивое при достаточно высоком уровне платежеспособности предприятия. Низкое значение коэффициентов платежеспособности и ликвидности свидетельствует о возможности возникновения проблемы наличности на предприятии и о возможных затруднениях в дальнейшей операционной деятельности. В то же время очень большое значение коэффициентов свидетельствует о невыгодном вложении средств в оборотные активы.

Устойчивость финансового положения предприятия - фактор его застрахованности от возможного банкротства.

### Критерии оценки деловой активности хозяйствующего субъекта

Оценка деловой активности	Показатель
1.	Фондоотдача
2.	Фондоемкость
3.	Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)
4.	Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)
5.	Оборачиваемость производственных запасов (в оборотах)
6.	Оборачиваемость производственных запасов (в днях)
7.	Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)
8.	Продолжительность операционного цикла
9.	Продолжительность финансового цикла
10.	Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности
11.	Оборачиваемость собственного капитала
12.	Оборачиваемость основного капитала

*Критериями деловой активности* являются уровень эффективности использования капитала, устойчивость экономического роста, степень выполнения задания по основным показателям деятельности, обеспечение заданных темпов экономического роста.

*Основными оценочными показателями хозяйственной деятельности* являются объем реализованной продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов (авансированного капитала). Данные показатели связаны между собой. Анализ деловой активности начинается с сопоставления темпов изменения прибыли, реализации и активов. Оптимальным является следующее соотношение:

$$T_{\pi} > T_{\text{ре}} > T_A > 100\%,$$

Где  $T_{\pi}$ , — темп изменения прибыли;

$T_{\text{ре}}$  — темп изменения объема реализации;

$T_A$  — темп изменения активов.

Увеличение прибыли более высокими темпами по сравнению с ростом объема продаж, увеличением активов свидетельствует о том, что ресурсы предприятия используются эффективно.

В целом данное соотношение свидетельствует о том, что экономический потенциал возрастает по сравнению с предыдущим годом.

**Анализ деловой активности** — это анализ уровня и динамики различных коэффициентов оборачиваемости и рентабельности. Обобщающим показателем использования ресурсов является ресурсоотдача (или коэффициент оборачиваемости вложенного капитала) ( $K^{\wedge}$ ); где  $V_{\text{рв}}$  — объем выручки от реализации продукции (работ, услуг);

$A$  — величина вложенного капитала.

Различают операционный и **финансовый цикл**. Операционный цикл характеризует общее время, в течении которого финансовые ресурсы находятся в запасах и дебиторской задолженности:  $t_{\text{о.ц.}} = t_z +$

т.д. (сред. продолж-ть операц. цикла в днях; сред. время обор-ти запасов; сред. время обор-ти дебит. задолж-ти. **Финансовый цикл** меньше операц-го на время обращения кредиторской задолж-ти. Основные этапы фин. цикла: этап снабжения, **производства**, сбыта, расчетов. Ускорение обор-ти ОА-это сокращение продолжительности финансового цикла. Пути ускорения обор-ти непосредственно связаны с сокращением названных этапов. Сокращение операц. цикла м.б. достигнуто за счет ускорения процессов снабжения, пр-ва, сбыта за счет ускорения обор-ти дебит. задолж-ти. Фин-й цикл м.б. сокращен как за счет названных факторов, так и за счет некоторого некритического замедления обор-ти кредит. задолж-ти.

Одним из важнейших факторов повышения эффективности управления оборотными активами является сокращение финансового цикла (период оборота чистого оборотного капитала) при сохранении приемлемого соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью, что может служить одним из критериев управления финансами предприятия. Поскольку продолжительность производственного цикла больше длительности финансового цикла на период оборота кредиторской задолженности, то снижение финансового цикла обычно приводит к сокращению операционного цикла, что характеризует положительную тенденцию в деятельности предприятия.

Финансовый цикл показывает период оборота денежных средств

### (23.) Критерии оценки деловой активности хозяйствующего субъекта

В современных условиях экономического обособления и самостоятельности хозяйствующего субъекта успех или неуспех фирмы во многом определяется стратегией развития. Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий: форм и степени конкурентной борьбы, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, преимуществ национальной экономики на мировом рынке по отдельным направлениям, а также внутренних факторов, связанных с возможностями и особенностями хозяйствующего субъекта.

Платежеспособность, финансовая устойчивость и стабильность финансового положения в немалой степени определяются его деловой активностью.

*Критериями деловой активности* являются уровень эффективности использования капитала, устойчивость экономического роста, степень выполнения задания по основным показателям деятельности, обеспечение заданных темпов экономического роста.

*Основными оценочными показателями хозяйственной деятельности* являются объем реализованной продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов (авансированного капитала). Данные показатели связаны между собой. Анализ деловой активности начинается с сопоставления темпов изменения прибыли, реализации и активов. Оптимальным является следующее соотношение:

$$T_{\pi} > T_{\text{реал}} > T_A > 100\%,$$

Где  $T_{\pi}$ , — темп изменения прибыли;

$T_{\text{реал}}$  — темп изменения объема реализации;

$T_A$  — темп изменения активов.

Увеличение прибыли более высокими темпами по сравнению с ростом объема продаж, увеличением активов свидетельствует о том, что ресурсы предприятия используются эффективно.

В целом данное соотношение свидетельствует о том, что экономический потенциал возрастает по сравнению с предыдущим годом.

В том случае, если осуществляются вложения в освоение новых технологий производства, переработки, хранения продукции, техническое переоснащение, могут возникнуть отклонения от «золотого правила экономики», так как значительные капитальные вложения могут окупиться к принести выгоду только в перспективе.

Эффективность хозяйственной деятельности измеряется одним из двух способов: *затратным* либо *ресурсным*. Данные показатели характеризуют степень деловой активности хозяйствующего субъекта.

При ресурсном способе степень деловой активности определяется следующим способом:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Реализованная продукция (стоимость)} \\ \text{или прибыль от реализации} \\ \text{авансированных ресурсов}}{\text{Авансированные ресурсы}}$$

При затратном способе:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Реализованная продукция (стоимость)} \\ \text{или прибыль от реализации} \\ \text{потребленных ресурсов}}{\text{Потребленные ресурсы (затраты)}}$$

Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. Экономический рост может быть достигнут как на экстенсивной, так и на интенсивной основе. Превышение темпов роста продукции над

темпами роста затрат или ресурсов свидетельствует об интенсивном типе экономического роста. Интенсивный тип экономического роста может осуществляться в двух формах: фондоемкой и фондосберегающей, что требует соответствующего анализа использования ресурсов.

Деловая активность хозяйствующего субъекта в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота его средств. Анализ эффективности использования ресурсов начинается с расчета показателей, характеризующих интенсивность использования всех ресурсов (с расчета ресурсоотдачи) и их видов: внеоборотных и оборотных активов.

**Анализ деловой активности** — это анализ уровня и динамики различных коэффициентов оборачиваемости и рентабельности. Обобщающим показателем использования ресурсов является ресурсоотдача (или коэффициент оборачиваемости вложенного капитала) ( $K^A$ ); где  $V_{\text{рв}}$  — объем выручки от реализации продукции (работ, услуг);

$A$  — величина вложенного капитала.

Ресурсоотдача рассчитывается за ряд периодов. Определяется тенденция ее изменения. Рост ресурсоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования экономического потенциала, и наоборот.

Эффективность использования основных фондов определяется показателями фондоотдачи и фондоемкости. Рост фондоотдачи и снижение фондоемкости свидетельствуют об эффективности использования основных фондов.

$K_{0c}$  — обеспеченность собственными оборотными средствами (отношение собственных оборотных средств к текущим активам);  $K_{\text{тл}}$  — коэффициент текущей ликвидности (отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам);  $K_k$  — доля краткосрочных обязательств в капитале предприятия (отношение краткосрочных обязательств к валюте баланса). Анализ осуществляется следующим образом. Определяется система показателей за предыдущий год. Затем определяют изменения показателей за период: абсолютное и относительное. По результатам проведенных расчетов дается оценка.

## . Анализ и оценка коэффициентов деловой активности

Для оценки деятельности хозяйствующего субъекта используется система показателей. Экономические показатели отражают динамику и противоречия происходящих экономических процессов. Они предназначаются для измерения и оценки сущности экономического явления. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала ( $K^A$ ) отражает скорость оборота всего капитала. Рост коэффициента означает ускорение кругооборота средств хозяйствующего субъекта:

$$K^A = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средний за период баланс-нетто} *}$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) активов ( $K_{OA}$ ) характеризует скорость оборота всех оборотных активов хозяйствующего субъекта. Рост данного показателя характеризуется положительно, если наблюдается рост числа оборота запасов хозяйствующего субъекта:

$$K_{OA} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина запасов, денежных средств, расчетов и прочих активов}} \cdot \text{TM}$$

$K_{MOA}$  определяется как отношение выручки от реализации ( $V_p$ ) к средней величине материальных оборотных активов (запасов) по балансу (3):

$$K_{MOA} = V_p / Z$$

Этот показатель характеризует число оборотов запасов за анализируемый период. Снижение свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и возможном сокращении производственной и иной деятельности. Сокращение оборачиваемости готовой продукции — о снижении спроса.

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции ( $K_{GП}$ ) показывает скорость оборота готовой продукции. Его рост означает увеличение спроса, а снижение — затоваривание готовой продукцией вследствие сокращения спроса:

$$K_{GП} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина готовой продукции за период}}$$

Данный показатель можно рассчитать через затраты на производство и реализацию.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( $D_{DЗ}$ ) характеризует скорость оборота дебиторской задолженности. Рост данного показателя отражает сокращение продаж в кредит (если он рассчитывается по сумме погашенной дебиторской задолженности), а снижение — увеличение объема коммерческого кредита, предоставляемого покупателям.

$$D_{DЗ} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина дебиторской задолженности за период}}$$

Срок оборота дебиторской задолженности или продолжительность одного оборота в днях дебиторской задолженности ( $D_{1,0DЗ}$ ) рассчитывается по формуле

$$D_{1,0DЗ} = \frac{360}{D_{DЗ}}$$

Чем быстрее оборачивается дебиторская задолженность, тем меньше период ее погашения, что оценивается положительно,

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ( $K_{KЗ}$ ) характеризует расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующим субъектам. Рост показателя означает увеличение скорости оплаты задолженности хозяйствующим субъектом, и наоборот;

$$K_{KЗ} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период величина кредиторской задолженности}}$$

Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности ( $D_{1DKЗ}$ ), средний срок возврата долгов хозяйствующим субъектом (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам):

$$D_{1DKЗ} = \frac{360}{K_{KЗ}}$$

Коэффициент фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов ( $\Phi_{OС}$ ) показывает величину выручки от реализации, приходящуюся на 1 рубль основных средств и

прочих внеоборотных активов:

$$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина основных средств и прочих внеоборотных активов за период}} \cdot \Phi_0 \text{Ш-}, = 7^{\wedge}$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (К<sup>СК</sup>) показывает скорость оборота собственного капитала, что для акционерных частных предприятий и фирм означает активность средств

## 24. Анализ показателей платежеспособности организации и ликвидности оборотных активов, оценка их динамики и взаимосвязи.

### (24.) Анализ показателей платежеспособности организации и ликвидности ОБА, оценка их динамики и взаимосвязи.

*Ликвидность активов* – их возможность обратиться в ден. форму для покрытия обязательств организации.

1. *Коэф. абсолютной ликвидности* – отношение  $\Sigma$ -ы ден. ср-в и краткосрочных фин. вложений к краткосрочным обязательствам.

$$K_{a.l.} = \frac{ДС+КФВ}{КО} = \frac{\text{стр.260+250}}{\text{стр.610+620+630+660}}$$

КО вкл: - задолж-ть по краткосрочным кред-м и займам;

- КЗ задолж-ть участникам по выплате доходов и пр. КО.

Нормативное значение  $K_{a.l.}$  в интервале 0,2–0,4.

2. *Коэф. критической ликвидности* – (промежуточной ликвидности):

$$K_{кр.л.} = \frac{ДС+ДЗ+КФВ+ПОА}{КО} = \frac{\text{стр.260+240+250+270}}{\text{стр.610+620+630+660}}$$

ДЗ – краткосрочная; ПОА – прочие оборотные активы

Нормативное значение  $K_{кр.л.}$  в интервале 0,5–1.

3. *Коэф. тек. ликвидности* – отношение Об.А. к КО:

$$K_{тек.л.} = \frac{Об.А.}{КО} = \frac{\text{стр.290+244+252}}{\text{стр.610+620+630+660}}$$

Нормативное значение в интервале 1,0–2,0.

4. *Коэф. срочной ликвидности* – исп-ся для анализа погашения срочных обязательств отношение ДС+КФВ к кредитам и КЗ:  $K_{ср.л.} = \frac{ДС+КФВ}{\text{Кредиты} + \text{КЗ}} = \frac{\text{стр.260+250}}{\text{стр.610+620}}$

*Платежеспособностью* хар-ся фин. возможности п/п-я, полностью расплатиться по своим обяз-вам. Для этих целей исп-ся расчет след. показателей:

$$1. K_{a.l.} = \frac{ДС+КФВ}{КО} = \frac{\text{стр.260+250}}{\text{стр.610+620+630+660}}$$

$$2. K_{ср.л.} = \frac{ДС+КФВ}{\text{Кредиты} + \text{КЗ}} = \frac{\text{стр.260+250}}{\text{стр.610+620}}$$

3. Коэф. соотношения ДЗ и КЗ.

4. Продолжительность оборачиваемости КЗ:

$$K_{оборач. КЗ} = КЗ \cdot Т \div N$$

5. Коэф. соотношения СК и ЗК.

6. Коэф. платежеспособности по данным ф. № 4 – отношение  $\Sigma$  ДС на начало периода и поступивших к  $\Sigma$  ДС израсходованных.

7. Коэф. покрытия ЧА КЗ.

$$8. \text{Доля КЗ в СК и ДЗ: } U_{КЗ} = КЗ \div (СК + ДЗ)$$

### (24.) Основные показатели, используемые для оценки текущей платежеспособности предприятия, порядок их расчета, критерии оценки.

Задача анализа платежеспособности возникает в связи с необходимостью давать оценку способности КО своевр-но и полностью рассчит-ся по всем своим обяз-вам. Ликвидность баланса опред-ся как степень покрытия обяз-в орг-ции ее активами, срок превращения к-ых в деньги соотв-ет сроку погашения обяз-в. Анализ ликвидности баланса закл-ся в сравнении ср-в по активу, сгрупп-ых по степени их ликвидности с обяз-вами по пассиву, сгрупп-ыми по срокам их погашения.



В зав-ти от степени ликвидности, т.е. от скорости превращения в деньги, активы м подразд-ть на 4 группы:

1 первоклассные ликвидные активы (А1), к ним относятся ден ср-ва (стр260) и краткоср фин вложения (стр250)

2 второклассные ликвидные активы (А2), к ним относятся статьи или виды краткоср дебит зад-ти (стр240)

3 третьеклассные ликвидные активы (А3) (медленнореализуемые ликвидные активы), к ним относятся остальные группы статей 2 раздела: запасы (210), остаток НДС (220), долгоср дебит зад (230), прочие обор активы (270)

4 внеоборотные активы (А4)

Пассивы баланса групп-ся по степени срочности их оплат и также выд-ся 4 группы:

1) наиболее срочные обяз-ва (П1), сюда отн-ся краткоср дебит зад-ть (620)

2) краткосрочные пассивы (П2), сюда отн-ся краткоср займы и кредиты (610) и прочие краткоср обяз-ва (660)

3) долгосрочные пассивы (П3), к ним отн-ся:

- итог 4 раздела (590)

- зад-ть уч-кам по выплате доходов (630)

- доходы буд пер (640)

- резервы предстоящих расходов (650)

4) постоянные пассивы (П4) - собств капитал (490)

Для опр-ния платежеспос-ти фирмы следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Сопоставление оценивает ликвидность баланса.

Баланс счит-ся ликвидным, если соблюдаются соотношения:  $A1 \geq P1$   $A2 \geq P2$   $A3 \geq P3$   $A4 \leq P4$

Если вып-ся первые три неравенства в дан с-ме, то вып-ся и четвертое.

На основе рассм групп-ки активов и пассивов баланса м сост-ть баланс платежеспос-ти КО.

Актив баланса На нач пер На кон пер Пассив баланса На нач пер На кон пер Платежный излишек (+) или недостаток (-) На нач пер На кон пер  $A1$   $A2$   $A3$   $A4$   $P1$   $P2$   $P3$   $P4$  А-

П Баланс Баланс хх Приведена упрощенная схема баланса платежеспос-ти. Его м составить в

детальном варианте, разложив каждую группу активов и пассивов на составные части. Если основ-ся на данных БУ, то возможно более четко опред-ть степень ликв-ти активов и степень срочности обяз-в.

## **(24-1.) Показатели ликвидности баланса, их содержание, порядок расчета, методика анализа.**

Для оценки ур-ня платежеспос-ти орг-ции в экон литературе предложено и в практике используются коэф-ты ликвидности:

1) коэф абсол ликв-ти (КАЛ), 2) коэф критич (срочн) ликв-ти (ККЛ) 3) коэф текущей ликв-ти (КТЛ) (коэф покрытия) Названные коэф-ты м рассчитать по данным ББ или БУ. Коэф-ты ликв-ти рассчит-ся в виде отн-я отдельных групп ликвидн активов к краткоср долговым обяз-вам (КДО) орг-ции. КДО включают : - краткоср кредиты и займы (стр610) - краткоср кредит зад-ть (620) - зад-ть уч-кам по выплате доходов (630) - прочие краткоср обяз-ва (660)

Знаменатель дроби у всех трех коэф-тов одинаков, т.е. один и тот же.

1.  $КАЛ = \text{первоклассные ликв активы (A1)} / \text{КДО} = \text{стр250+260} / \text{стр610+620+630+660}$   
Этот коэф-т показывает какую часть КДО м погасить немедленно на дату расчета. По теории фин менеджмента КАЛ д б  $\geq 0,2$ . Вместе с тем росс банки при оценке платежеспос-ти клиентов требуют более высокого значения этого коэф-та ( $\geq 0,5$ ).

2.  $КСЛ = \text{первоклассные ликв активы(A1)+второклассные ликв активы(A2)} / \text{КДО} = \text{стр260+250+240} / \text{стр610+620+630+660}$  КСЛ показывает какую часть КДО м погасить орг-ция за счет имеющих платных ср-в и с учетом дебит зад-ти. Теоретич зн-е этого коэф-та от 1 до 1,5 (банки требуют 1,5). 3.  $КТЛ = A1+A2+A3 / \text{КДО} = \text{стр260+250+240+210+220(?) +230+270} / \text{стр610+620+630+660}$  Коэф-т покрытия отражает

соотношение между ликвидн обор активами и КДО. Теоретич зн-е коэф-та определено в методич указаниях по оценке стр-ры баланса, разработаны федеральным управлением по делам о несостоятельности: КТЛ  $\geq 2$ . Росс банки требуют более выс значения  $\geq 3$ .

## (24.) Анализ ликвидности организации

Под ликвидностью организации понимается ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность организации означает ее платежеспособность.

Анализ ликвидности организации представляет собой анализ ликвидности баланса и заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения активов денежную форму, активы подразделяются на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

A2 – быстро реализуемые активы: дебиторская задолженность менее 12 месяцев, прочие оборотные активы;

A3 – медленно реализуемые активы: дебиторская задолженность более 12 месяцев, запасы и затраты;

A4 – труднореализуемые активы: внеоборотные активы.

Обязательства организации также группируются в четыре группы по степени срочности их оплаты:

П1 – наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы;

П2 – краткосрочные пассивы: краткосрочные кредиты и займы;

П3 – долгосрочные пассивы: долгосрочные кредиты и займы;

П4 – постоянные пассивы – капитал и резервы (источники собственных средств).

Деление активов организации на четыре группы является весьма условным и может изменяться в зависимости от конкретных экономических условий.

Организация считается ликвидной, если ее текущие активы превышают ее текущие обязательства.

Реальную степень ликвидности организации можно оценить с помощью оценки баланса ликвидности и коэффициентов ликвидности.

На первой стадии анализа группы активов и пассивов сопоставляются в абсолютном выражении и составляется баланс ликвидности (таблица № 16). Баланс считается ликвидным, при следующем соотношении активов и пассивов:  $A1 \geq P1$   $A2 \geq P2$   $A3 \geq P3$   $A4 < P4$

Таблица № 16

Баланс ликвидности

Актив	на начало периода	на конец периода	Пассив	на начало периода	на конец периода	сравнение активов с пассивами на начало периода	сравнение активов с пассивами на конец периода
1. A1 - наиболее ликвидные активы	12768	60321	1.П1 - наиболее срочные обязательства	1023837	1475408	-1011069	-1415087
2.A2 - быстро реализуемы активы	1209507	1635591	2.П2 - краткосрочные пассивы	0	55340	1209507	1580251

3. А3 - медленно реализуемые активы	69887	188651	3. ПЗ - долгосрочные пассивы	13510	10635	56377	178016
4. А4 - труднореализуемые активы	132157	1354659	4. П4 - постоянные пассивы	1576387	1697839	-254815	-343180
Баланс	261373	3239222	Баланс	2613734	3239222		

На второй стадии анализа осуществляется расчет финансовых коэффициентов ликвидности, который осуществляется путем поэтапного сопоставления групп активов с текущими обязательствами (П1+П2).

1. Коэффициент абсолютной ликвидности Кал характеризует отношение наиболее ликвидных активов к сумме текущих обязательств.

$$\text{Кал} = \text{А1} / \text{П1} + \text{П2}$$

Нормативное значение: Кал = 0,2 – 0,5

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена на дату составления баланса.

2. Коэффициент критической ликвидности (или промежуточный коэффициент покрытия) Ккл – это отношение суммы наиболее ликвидных активов и поступлений от проведения расчетов с дебиторами к текущим обязательствам.

$$\text{Ккл} = (\text{А1} + \text{А2}) / (\text{П1} + \text{П2})$$

Нормативное значение этого показателя приблизительно 0,8.

Коэффициент критической ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашения за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложение и ожидаемых поступлений от покупателей.

3. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) Ктл – это отношение оборотных средств к текущей задолженности.

$$\text{Ктл} = (\text{А1} + \text{А2} + \text{А3}) / (\text{П1} + \text{П2})$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают текущие обязательства. Этот показатель характеризует платежные возможности организации. Уровень коэффициента текущей ликвидности зависит во многом от сферы деятельности организации, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат.

Оптимальным считается соотношение между текущими активами и текущими обязательствами примерно 2/1.

Такое соотношение текущих активов и текущих обязательств означает, что на каждый рубль краткосрочных обязательств организации приходится не меньше двух рублей оборотных средств. Значительное превышение установленного норматива означает, что организация располагает достаточным объемом свободных ресурсов, сформированных за счет собственных источников. С точки зрения кредиторов такой вариант формирования оборотных средств является предпочтительным, так как снижает риск неплатежей. А с точки зрения собственников - такой вариант не всегда дает необходимый уровень рентабельности собственного капитала.

В процессе анализа сопоставляются между собой коэффициенты текущей и критической ликвидности. Нормальным считается соотношение 4/1. Увеличение этого соотношения свидетельствует о возможном существовании сверхнормативных запасов товарно – материальных ценностей, большом объеме незавершенного производства и т.д., т.е. о неэффективном управлении оборотными средствами организации и возможном возникновении финансовых затруднений.

Для анализируемого предприятия коэффициенты ликвидности имеют следующие значения:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности:

на начало периода

$$\text{Кал} = \text{А1} / \text{П1} + \text{П2} = 12768 / 1023837 = 0,01$$

На конец периода

$$\text{Кал} = 60321 / (1023837 + 55340) = 0,06$$

Фактические значения этого показателя ниже нормативного значения.

2. Коэффициент критической ликвидности

$$\text{на начало периода Ккл} = (\text{А1} + \text{А2}) / (\text{П1} + \text{П2}) = (12768 + 1209507) / 1023837 = 1,19$$

На конец периода  $K_{кл} = (60321+1635591)/(1023837+55340) = 1,57$

Фактические значения этого показателя превышают нормативное значение.

Коэффициент текущей ликвидности

На начало периода  $K_{тл} = (A1+A2+A3) / (П1+П2) = (12768+1209507+69887) / 1023837 = 1,26$

На конец периода  $K_{тл} = (60321+1635591+188651) / (1023837+55340) = 1,7$

Фактические показатели текущей ликвидности и на начало и на конец месяца ниже нормативного значения.

## 25. Система показателей анализа и оценки финансовых результатов деятельности организации; порядок расчета и методика анализа

### (25.) Система показателей анализа и оценки фин. результатов деятельности организации; порядок их расчета.

Фин. рез-т – обобщающий показ-ль анализа и оценки эффект-ти/неэффект-ти деят-ти хозяйствующего субъекта на опред. стадиях (этапах) его формир-я.

Сч. 99 «Пр. и Уб.» – для выявления конечного фин. рез-та деят-ти коммерч. орг-ции

**Пр. от продаж** хар-ет абсолютн. эффект-ть хозяйствования орг-ции ее производств., сбытовой и управленч. деят-ти (как формир-ся Пр. от продаж, см. ниже).

**Формирование Пр. Валовая Пр.** = выручка от продажи

пр-ции – производств. с/с пр-ции. Эта Пр. служит для покрытия коммерч. и управл. расходов. Она больше названных расходов на в-ну Пр. от продаж см. ф. № 2.

В процессе своей деят-ти орг-ция несет операционные и внереализац. расходы сюда вкл.: - % к получению по уплате; - доходы от участия в др. орг-циях; - прочие операц. и внереализац. расходы

Сальдо доходов и расходов операц. и внереализац. увелич. или уменьшает Пр. от продаж и формирует Пр. до налогообложения.

После уплаты налога на Пр. у орг-ции остается Пр. от обычной деят-ти. В случае возникновения чрезвычайных доходов и расходов эта Пр. корректируется на в-ну разницы м-ду чрезвычайными доходами и расходами  $\Rightarrow$  формир-ся чистая Пр. (нераспределенная) за счет кот. выплачиваются дивиденды по акциям.

В-на Пр, остающейся в распоряжении орг-ции отражается по *стр.190, ф. № 2, сч.84  $\Rightarrow$  чистая Пр.*

Изменение Пр. от продаж зависит от ряда факторов на кот в свою очередь влияют: - V проданной пр-ции; - и ее с/с. *Факторы:*

1 группа: 1. Изменение V реализации пр-ции; 2. Изменение V пр-ции (в оценке по план. с/с); 3. Изменение V пр-ции обусловленное изменениями в структуре пр-ции.

2 группа: 1. Экономия от снижения с/с пр-ции;

2. Экономия от снижения с/с пр-ции за счет структурных сдвигов; 3. Изменение цен на 1 руб. пр-ции.

Общ. изменение Пр.  $\rightarrow \Delta\Pi = \Pi_{1(\text{отчет})} - \Pi_{2(\text{базис})}$

Расчет влияния на Пр. изменения цен реализованной пр-ции ведется по формуле:  $\Delta\Pi_1 = \sum \Pi_1 q_1 - \sum \Pi_0 q_1$

Влияние на Пр. изменений в V-е пр-ции в оценке по базовой с/с рассчит-ся:  $\Delta\Pi_2 = \Pi_0 K_1 - \Pi_0 = \Pi_0 (K_1 - 1)$ ,

K – коэф. роста V пр-ции.

Влияние на Пр. изменений в V-е пр-ции обусловленных изменениями в структуре пр-ции:  $\Delta\Pi_3 = \Pi_0 (K_2 - 1)$

K<sub>2</sub> – коэф. роста V реализации в оценке по отпускным ценам.

Остальные изменения Пр. происходят под влиянием экономии от снижения с/с и изменений с/с за счет структурных сдвигов в составе с/с.

### (25.) Анализ финансовых результатов деятельности организации

**Финансовый результат** представляет собой разность между совокупным доходом и

совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственно –финансовой деятельности.

**Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал.**

Экономической базой формирования финансовых результатов являются доходы и расходы организации.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств и иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (имущества, денежных средств) или возникновения обязательств, уменьшающих капитал организации, за исключением уменьшения вкладов в уставный капитал собственников имущества по их решению.

*Прибыль является:*

- Основным внутренним источником текущего и долгосрочного развития организации;
- главным источником возрастания рыночной стоимости организации;
- индикатором кредитоспособности организации;
- главным интересом собственника;
- гарантом возможности выполнения организацией своих обязательств перед кредиторами и государством.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются абсолютными и относительными показателями.

К абсолютным показателям относятся:

1. **валовая прибыль** – разность между выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции:

$$P_{вал} = N - C,$$

Где:

N – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг;

C – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

2. **прибыль (убыток) от продаж (P<sub>прод</sub>)** – разность между доходами и расходами по обычным видам деятельности, т.е. между выручкой от продаж и полной себестоимостью проданной продукции, включающей в себя себестоимость проданной продукции, коммерческие и управленческие расходы:

$$P_{прод} = P_{вал} - K_p - U_p$$

Где:

K<sub>p</sub> – коммерческие расходы;

U<sub>p</sub> – управленческие расходы;

3. **прибыль (убыток) до налогообложения (P<sub>н</sub>)** = P<sub>прод</sub> + прочие доходы – прочие расходы.

4. **чистая прибыль (убыток)** = P<sub>н</sub> – отложенные налоговые активы + отложенные налоговые обязательства – текущий налог на прибыль.

Чистая прибыль (убыток) является конечным финансовым результатом и отражает изменение собственного капитала за определенный период времени.

Для того, чтобы правильно принимать управленческие решения по вопросам наращивания прибыли, необходимо четко классифицировать факторы роста прибыли. Обычно факторы делят на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

1. рыночно –конъюнктурные факторы (диверсификация деятельности организации, конкурентоспособность, организация эффективной рекламы и т.д.);
2. хозяйственно –правовые и административные факторы (налогообложение, правовые акты, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен).

К внутренним факторам относятся:

1. материально –технические (степень использования прогрессивных материалов и технологий);
2. организационно –управленческие (выбор стратегии и тактики действия на рынке, информационное обеспечение процессов принятия решений, эффективность управления организацией);
3. экономические факторы (качество финансового планирования в организации,

использование внутренних резервов повышения эффективности деятельности, стимулирование производства и т.д.);

4. социальные факторы ( повышение квалификации служащих, улучшение условий труда и т.д.).

На величину прибыли оказывают влияние также эффект производственного и финансового рычага.

В процессе анализа немаловажное значение имеет оценка качества прибыли. *Качество прибыли* – это обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации. Высокое качество операционной прибыли характеризуется ростом выпуска и реализации продукции, снижением уровня операционных затрат, а низкое качество – ростом цен на продукцию без увеличения объема ее реализации в натуральных показателях.

*Ведущую роль в повышении качества прибыли* играет активизация интенсивных факторов за счет реализации собственных внутренних резервов, главным образом, это снижение себестоимости продукции.

Анализ финансовых результатов деятельности организации осуществляется на основе «Отчета о прибылях и убытках». Дается оценка структуры и динамики финансовых результатов организации за анализируемый период.

Рассмотрим результаты анализа финансовых результатов анализируемой организации (таблица № 3 )

Таблица № 3

*Анализ структуры и динамики финансовых результатов*

Показатели	за отчетный период	за аналогичный период предыдущего года	Удельный вес в выручке реализации, %		отклонения		темп роста %	темп прироста %
			за отчетный период	за аналогичный период предыдущего года	по сумме	по уд.весу		
Доходы и расходы по обычным видам деятельности								
Выручка от продажи товаров, работ и услуг	1507205	892980	100	100	614225		168,7 8	68,78
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	1350526	790764	89,60	88,55	559762	1,05	170,7 9	70,79
Валовая прибыль	156679	102216	10,40	11,45	54463	-1,05	153,2 8	53,28
Коммерческие расходы	8482	1198	0,56	0,13	7284	0,43	708,0 1	608,01
Управленческие расходы								
Прибыль (убыток) от продаж	148197	101018	9,83	11,31	47179	-1,48	146,7 0	46,70

Прочие доходы и расходы								
проценты к получению	285	12	0,02	0,001	273	0,02	2375,00	2275,00
Проценты к уплате	0	0						
Доходы от участия в других организациях	15	0	0,000995	0	15	0,001		-100,00
прочие операционные доходы	558956	473407	37,09	53,01	85549	-15,937	118,0	18,07
прочие операционные расходы	469876	270622	31,18	30,31	199254	0,873	173,6	73,63
Внереализационные доходы и расходы								
Внереализационные доходы	155227	42382	10,30	4,75	112845	5,556	366,2	266,26
Внереализационные расходы	201423	71023	13,36	7,95	130400	5,410	283,6	183,60
Прибыль (убыток) до налогообложения	191381	275174	12,70	30,82	-83793	-18,12	69,55	-30,45
Отложенные налоговые активы								
Отложенные налоговые обязательства								
Текущий налог на прибыль	61380	35061	4,07	3,93	26319	0,157	175,0	75,07
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	130001	240113	8,63	26,89	-110112	-18,26	54,14	-45,86

По результатам проведенного анализа видно, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года:

3. Выручка от реализации увеличилась на 68,6%;
4. валовая прибыль увеличилась на 53,3%;
5. прибыль от продаж увеличилась на 46,7%;
6. прибыль до налогообложения снизилась на 30,5%;
7. чистая прибыль снизилась на 45,8%.

Наибольший удельный вес в выручке от реализации имеет себестоимость проданных товаров, услуг – более 89%. За анализируемый период себестоимость увеличилась на 70,8%. Очень сильный рост произошел по статье «коммерческие расходы» - они увеличились на 608%. Значительно увеличились доходы в виде процентов полученных – на 2275%. На 73,6% увеличились прочие операционные расходы, внереализационные доходы увеличились на 266,3%. Возросли и внереализационные расходы на 183,6%.

Таким образом, мы видим, что темпы роста реализации продукции значительно ниже темпов роста себестоимости продукции и других расходов организации.



## 26. Система показателей оценки финансовой устойчивости организации, их моделирование и методы расчетов влияния факторов

### (26.) Система показателей оценки фин. устойчивости организации; их моделирование и методы расчета влияния факторов.

Фин. устойчивость выражается с-мой кол. и кач. показателей и тесно связана с показателями ликвидности и обеспеченности ОБА.

Соотношение ст-ти всех А орг-ции или об.А или МПЗ и з-т с в-ной СК и/или ЗК опре-ет степень фин. устойчивости орг-ции. Обеспеченность хотя бы только запасов и предстоящих з-т источниками их формир-я выражает сущность фин. устойчивости, в то время как платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

*Источники покрытия запасов и затрат:* - СК; - КЗ;

- краткосрочные кредиты и займы (ККЗ); - зад-ть уч-кам по выплате доходов; - пр. краткосрочные обязат-ва (КО).

Типы фин устойчивости орган-ии:

1. *Абсолютная фин. устойчивость:*

$3 < (СК - ВА) + ККЗ + КЗ$ ; 3 – запасы и затр-ы; ВА – внеоб. ак.

2. *Нормальная:*  $3 = (СК - ВА) + ККЗ + КЗ$

3. *Неустойчивое фин. состояние:*

$3 = (СК - ВА) + ККЗ + КЗ + СК^{oc}$

$СК^{oc}$  – особая часть СК предназнач-я для обслуживания др. КО сдерживающая фин. напряженность (стр.630 и стр.650)

4. *Кризисное фин состояние:*

$3 > (СК - ВА) + ККЗ + КЗ + СК^{oc}$

Данное неравенство свидетельствует о тяжелом фин. положении орг-ции, находящ. на грани банкротства.

К показателям хар-ющим фин. уст относятся:

1. *Коэф. фин. устойчивости:*

$K_{фин.уст.} = \frac{СК + ДО}{А}$

ДО – долгоср. обязат-ва

Нормативное значение  $> 0,7$ .

2. *Коэф. фин. независимости (автономии):* Нормативное значение  $> 0,5$ .  $K_{ф.н.} = СК \div А$ ;  
СК к имущ-у орг-ции

3. *Коэф. фин. зависимости:* Нормативное значение  $> 0,5$ .

$K_{ф.з.} = ЗК \div А$

4. *Коэф. финансирования:* Нормативное значение  $> 1,0$ .

$K_{фин-я} = СК \div ЗК$

5. *Коэф. инвестирования:* Нормативное значение  $> 1,0$ .

$K_{инв.} = СК \div ВА$

6. *Коэф. маневренности:* Нормативное значение  $= 0,5$ .

$K_m = \frac{СК - ВА}{СК}$

7. *Фин. рычаг (леверидж):* Нормативное значение  $< 1,0$ .

$K_{ф.р.} = ЗК \div СК$

### (26) Анализ финансовой устойчивости организации

Залогом выживаемости организации в условиях рыночной экономики является ее *финансовая*

*устойчивость*, т.е. способность организации осуществлять свою текущую деятельность.

На финансовую устойчивость организации оказывают влияние различные факторы.

*Факторы, влияющие на финансовую устойчивость можно классифицировать по следующим признакам:*

по месту возникновения: внешние и внутренние;

по важности результатов: основные и второстепенные;

по структуре: простые и сложные;

по времени действия: постоянные и переменные.

При проведении анализа особое внимание необходимо уделять внутренним факторам, зависящим от деятельности организации.

*К внутренним факторам относятся:*

-отраслевая принадлежность организации;

-структура выпускаемой продукции;

-величина издержек производства и их динамика;

-состояние имущества и финансовых ресурсов.

*К внешним условиям* относятся макроэкономические условия хозяйствования, уровень платежеспособного спроса населения, налоговая политика государства, внешнеэкономические связи и т.д.

*В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости* используют показатели, характеризующие уровень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя: *наличие собственных оборотных средств (СОС):*

$$\text{СОС} = \text{Капитал и резервы} - \text{внеоборотные активы} = \text{КР} - \text{ВНА}$$

Где:

КР – капитал и резервы;

ВНА – внеоборотные активы.

*Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат (СД):*

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{долгосрочные кредиты и займы} = \text{СОС} + \text{ДК}$$

Где:

ДК – долгосрочные кредиты и займы.

*Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ):*

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{КЗС}$$

Где:

КЗС – краткосрочные кредиты и займы.

*Далее показатели источников формирования сравниваются с величиной запасов (З):*

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}$$

$\Delta \text{СОС}$  означает излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств для формирования запасов;

$$\Delta \text{СД} = \text{СД} - \text{З}$$

$\Delta \text{СД}$  характеризует излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат;

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З}$$

$\Delta \text{ОИ}$  характеризует излишек (+) или недостаток (-) общих источников формирования запасов и затрат.

Выявление излишка или недостатка источников средств для формирования запасов и затрат позволяет определить тип финансовой ситуации в организации. *Выделяют четыре типа финансовой устойчивости:*

*абсолютная устойчивость*, если:

$$\Delta \text{СОС} \geq 0, \Delta \text{СД} \geq 0, \Delta \text{ОИ} \geq 0$$

*2. нормальная устойчивость*, если:

$$\Delta \text{СОС} < 0, \Delta \text{СД} \geq 0, \Delta \text{ОИ} \geq 0$$

*3. неустойчивое финансовое состояние*, если:

$$\Delta \text{СОС} < 0, \Delta \text{СД} < 0, \Delta \text{ОИ} \geq 0$$

*4. кризисное финансовое состояние*, если:

$$\Delta \text{СОС} < 0, \Delta \text{СД} < 0, \Delta \text{ОИ} < 0.$$

*Определим тип финансовой устойчивости для нашей организации.*

*На начало периода:*

$$\Delta \text{COC} = (1576387 - 1321572) - 57978 = 196837 (\text{руб.})$$

$$\Delta \text{CD} = (254815 + 13510) - 57978 = 210347 (\text{руб.})$$

$$\Delta \text{OI} = 268325 - 57978 = 210347 (\text{руб.})$$

На начало периода организация имеет абсолютную финансовую устойчивость.

На конец периода:

$$1. \Delta \text{COC} = (1697839 - 1354659) - 140832 = 202348 (\text{руб.})$$

$$\Delta \text{CD} = (343180 + 10635) - 140832 = 212983 (\text{руб.})$$

$$\Delta \text{OI} = (353815 + 55340) - 140832 = 268323 (\text{руб.}).$$

На конец анализируемого периода организация также имеет абсолютную финансовую устойчивость.

*Анализ относительных показателей финансовой устойчивости* представляет собой оценку состава и структуры источников средств финансирования деятельности организации и их достаточности. По результатам анализа делается оценка степени независимости организации от внешних кредиторов.

*Относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на показатели, характеризующие:*

состояние оборотных средств;

состояние основных средств;

финансовую деятельность.

*Состояние оборотных средств характеризуется следующими показателями:*

*Коэффициент обеспеченности оборотных активов (ОА) собственными оборотными средствами (Коб.сос).* Этот показатель характеризует степень обеспеченности собственными оборотными средствами организации:

$$\text{Коб.сос} = \text{COC} / \text{оборотные активы}$$

$$\text{Коб.сос} = \text{COC} / \text{ОА}$$

*2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами (Коб.мз)* показывает, в какой степени материальные запасы (З) покрываются за счет собственных источников:

$$\text{Коб.мз} = \text{COC} / \text{З}$$

*3. Коэффициент маневренности собственного капитала (Кмск)* показывает, насколько мобильны собственные источники средств организации с финансовой точки зрения и определяется путем отношения собственных оборотных средств к сумме источников собственных средств (КР):

$$\text{Кмск} = \text{COC} / \text{КР}$$

Оптимальным считается уровень  $\text{Кмск} = 0,5$ .

Уровень данного коэффициента во многом зависит от сферы деятельности организации. С финансовой точки зрения, чем выше величина  $\text{Кмск}$ , тем выше у организации возможности устойчивой деятельности.

*Состояние основных средств характеризуется следующими коэффициентами:*

*Индекс постоянного актива (Кипа)* показывает отношение внеоборотных активов (ВНА) организации к собственным средствам (КР):

$$\text{Кипа} = \text{ВНА} / \text{КР}$$

Если организация не пользуется долгосрочными кредитами и займами, то сумма коэффициента маневренности и индекса постоянного актива будет равна единице.

*2. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кдз)* отражает отношение суммы долгосрочных кредитов и займов (ДК) к собственным средствам (КР):

$$\text{Кдз} = \text{ДК} / \text{КР}$$

Этот коэффициент показывает насколько интенсивно организация использует заемные средства для обновления производства

*3. Коэффициент износа (Ки)* показывает отношение начисленной суммы износа (Ам) к первоначальной стоимости основных средств (F).

$$\text{Ки} = \text{Ам} / \text{F}$$

*Коэффициент реальной стоимости имущества (Крси)* определяет, какую долю в стоимости имущества составляют средства производства.

Коэффициент рассчитывается как отношение суммарной величины основных средств (F) и производственных запасов (З) к стоимости активов организации (А).

$$\text{Крси} = (\text{F} + \text{З}) / \text{А}$$

*Структуру финансовых источников и финансовую независимость характеризуют следующие показатели:*

*Коэффициент автономии (Ка)*, который рассчитывается как отношение собственного капитала (КР) к валюте баланса (Б):

$$Ка = КР / Б$$

Рост данного коэффициента свидетельствует о тенденции к снижению зависимости организации от заемных источников финансирования.

*Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага) (Кфа)* отражает соотношение заемных и собственных средств организации.

Кфа = заемные и привлеченные источники / источники собственных средств

$$Кфа = (ДК + КК + КЗ) / КР$$

Где:

ДК – долгосрочные кредиты и займы;

КК – краткосрочные кредиты и займы;

КЗ – кредиторская задолженность.

*Коэффициент финансирования (Кфин)* – это отношение собственных и заемных средств.

Кфин = Капитал и резервы / (долгосрочные кредиты и займы + краткосрочные кредиты и займы + кредиторская задолженность)

$$Кфин = КР / (ДК + КК + КЗ)$$

Коэффициент показывает какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных средств.

*Коэффициент финансовой устойчивости* (доля долгосрочных источников финансирования в активах) (Кфу) рассчитывается как отношение собственных и долгосрочных заемных источников к валюте баланса.

$$Кфу = (КР + ДК) / Б$$

Для нашего примера коэффициенты финансовой устойчивости представлены в таблице № 17.

Таблица № 17

наименование показателя	формула расчета	значение показателя на начало периода	значение показателя на конец периода
1. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$Коб.сос = СОС / ОА$	0,19	0,18
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами (Коб.мз)	$Коб.мз = СОС / З$	4,39	2,44
3. Коэффициент маневренности собственного капитала (Кмск)	$Кмск = СОС / КР$	0,16	0,2
4. Индекс постоянного актива (Кипа)	$Кипа = ВНА / КР$	0,84	0,8
5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кдз)	$Кдз = ДК / КР$	0,008	0,006
6. Коэффициент реальной стоимости имущества (Крси)	$Крси = (F + З) / А$	0,23	0,19
8. Коэффициент автономии (Ка),	$Ка = КР / Б$	0,6	0,52

9. Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага) (Кфа)	$K_{фа} = (ДК + КК + КЗ) / КР$	0,65	0,88
10. Коэффициент финансирования (Кфин)	$K_{фин} = КР / (ДК + КК + КЗ)$	1,54	1,14
11. Коэффициент финансовой устойчивости Кфу	$K_{фу} = (КР + ДК) / Б$	0,61	0,53

## 27. Финансовый анализ и рейтинговые оценки эмитентов (14.)

### (27.) КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ И РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЙ (14.)

**Традиционные подходы** к комплексному анализу и оценке предприятий, бизнеса разделяются на две группы: финансовые и подходы профессиональных оценщиков.

**Финансовые подходы** основываются на положении о том, что финансовое состояние - важнейшая характеристика предприятия, поэтому комплексный анализ и оценка бизнеса должны выполняться на основе показателей, характеризующих финансовые результаты и финансовое состояния предприятия. Эти показатели могут быть получены путем анализа публичной финансовой отчетности - публикуемых в печати финансовых отчетов открытых акционерных обществ. Такой подход используют аналитики банков, кредитующих предприятия, и рейтинговые агентства. Методика такого анализа рассмотрена в этой главе.

**Подходы профессиональных оценщиков** нацелены на определение цены предприятия при совершении сделок по купле-продаже предприятий в целом, пакетов их акций, их имущества, а также сделок и соглашений при слияниях-поглощениях.

**Новые подходы.** Начиная с первой половины 90-х гг. XX в. аналитики и управленческие консультанты в развитых странах интенсивно разрабатывают новые методики комплексного анализа и оценки бизнеса, которые сочетают анализ финансового состояния и финансовых результатов с оценками стратегических возможностей и перспектив, используют основные положения и инструменты современной теории финансов в приложении к оценке активов предприятий.

**Анализ финансового состояния и финансовых результатов** позволяет получить показатели, которые являются основой комплексного анализа и оценки предприятия как эмитента ценных бумаг и получателя кредитных ресурсов. Устойчивое финансовое состояние и хорошие финансовые результаты могут определять конкурентоспособность предприятия, гарантировать эффективность реализации интересов партнеров предприятия, вступающих с ним в финансовые отношения. Финансовое положение предприятия является результатом управления всей его финансово-хозяйственной деятельностью и определяет, таким образом, его комплексную оценку.

**Методики комплексного анализа.** Финансовое положение может рассматриваться не только как качественная, но и как количественная характеристика состояния финансов предприятия. Это положение позволяет сформулировать общие принципы построения научно обоснованной методики оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия с использованием различных методов и различных критериев. Большинство методик анализа позволяют в конечном итоге получить некоторый показатель, позволяющий ранжировать предприятия в порядке изменения их финансового положения. Таким образом получают классификацию предприятий по их рейтингу.

**Комплексный сравнительный анализ финансового положения предприятия** предполагает следующие этапы:

- сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;
- обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия;
- расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- классификация - ранжирование предприятий по рейтингу.

**Показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.** При построении итоговой рейтинговой оценки используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и др.

Выбор и обоснование исходных показателей финансово-хозяйственной деятельности должны осуществляться в соответствии с представлениями теории финансов предприятия,

исходить из целей оценки, потребностей субъектов управления в аналитической оценке. В табл. 13.1 приведен примерный перечень исходных показателей для общей сравнительной оценки, предложен-1 ных А.Д. Шереметом и Р.С. Сейфулиным; перечень базируется I, на данных публичной отчетности предприятий, что обеспечивает < массовую оценку предприятий, позволяет контролировать изменения финансового состояния предприятий всем заинтересованным группам пользователей результатов экономического анализа хозяйственной деятельности.

Таблица 13.1

Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности

I группа	II группа	III группа	IV группа
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности	Показатели оценки эффективности управления	Показатели оценки деловой активности	Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости
1. Общая рентабельность предприятия - балансовая прибыль на 1 руб. активов 2. Чистая рентабельность предприятия - чистая прибыль на 1 руб. активов 3. Рентабельность собственного капитала - чистая прибыль на 1 руб. собственного капитала 4. Общая рентабельность производственных фондов - балансовая прибыль к средней величине основных производственных фондов и оборотных средств в товарно-материальных ценностях	1. Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации 2. Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализации 3. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации 4. Балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации	1. Отдача всех активов - выручка от реализации на 1 руб. активов 2. Отдача основных фондов - выручка от реализации продукции на 1 руб. основных фондов 3. Оборачиваемость оборотных фондов - выручка от реализации продукции на 1 руб. оборотных средств 4. Оборачиваемость запасов - выручка от реализации продукции на 1 руб. запасов 5. Оборачиваемость дебиторской задолженности - выручка от реализации продукции на 1 руб. дебиторской задолженности 6. Оборачиваемость наиболее ликвидных активов - выручка от реализации на 1 руб. наиболее ликвидных активов 7. Отдача собственного капитала - выручка от реализации на 1 руб. собственного капитала	1. Коэффициент покрытия - оборотные средства на 1 руб. срочных обязательств 2. Коэффициент критической ликвидности - денежные средства, расчеты и прочие активы на 1 руб. срочных обязательств 3. Индекс постоянного актива - основные фонды и прочие внеоборотные активы к собственным средствам 4. Коэффициент автономии - собственные средства на 1 руб. итога баланса 5. Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами - собственные оборотные средства на 1 руб. запасов

Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в четыре группы:

*первая группа* - наиболее обобщенные и важные показатели оценки прибыльности - рентабельности хозяйственной деятельности предприятия. В общем случае показатели рентабельности предприятия представляют собой отношение прибыли к тем или иным активам предприятия, участвующим в получении прибыли. В предложенных рекомендациях предполагается, что наиболее важными для сравнительной оценки являются показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли ко всему имуществу или к величине собственных средств предприятия;

*вторая группа* - показатели оценки эффективности управления предприятием. Поскольку эффективность определяется отношением прибыли ко всему обороту (реализации продукции, работ, услуг), используются четыре наиболее общих показателя: чистая прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, балансовая прибыль;

*третья группа* - показатели оценки деловой активности предприятия: отдача всех активов (всего капитала предприятия) определяется отношением выручки от реализации продукции к среднему за период итогу баланса; отдача основных фондов - отношением выручки от реализации продукции к средней за период стоимости основных средств и нематериальных активов; оборачиваемость оборотных фондов (количество оборотов) - отношением выручки от реализации продукции к средней за период стоимости оборотных средств; оборачиваемость запасов - отношением выручки от

реализации продукции к средней за период стоимости запасов; оборачиваемость дебиторской задолженности - отношением выручки от реализации продукции к средней за период сумме дебиторской задолженности; оборачиваемость наиболее ликвидных активов -- отношением выручки от реализации продукции к средней за период сумме наиболее ликвидных активов - денежных средств и краткосрочных финансовых вложений; отдача собственного капитала - отношением выручки от реализации продукции к средней за период величине источников собственных средств;

*четвертая группа* - показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости предприятия. Коэффициент покрытия определяется отношением суммы оборотных средств к сумме срочных обязательств; коэффициент критической ликвидности - отношением суммы денежных средств, краткосрочных вложений и дебиторской задолженности к сумме срочных обязательств; индекс постоянного актива - отношением стоимости основных средств и прочих внеоборотных активов к сумме собственных средств; коэффициент автономии предприятия - отношением суммы собственных средств к итогу баланса; обеспеченность запасов собственными оборотными средствами - отношением суммы собственных оборотных средств к стоимости запасов.

После набора статистических данных для финансового анализа - бухгалтерских отчетов за ряд лет целесообразно организовать и поддерживать автоматизированную базу данных исходных показателей для рейтинговой оценки.

## **. МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ**

Отбор исходных показателей. Расчет итогового показателя рейтинговой оценки основан на сравнении предприятий по большому количеству показателей, характеризующих финансовое состояние, рентабельность и деловую активность по сравнению с условным эталонным предприятием, имеющим оптимальные результаты по сравниваемым показателям.

Приведенная система А.Д. Шеремета и Р.С. Сейфулина включает не менее 20 показателей. В общем случае показателей может насчитываться более 100. При таком большом числе показателей многие из них оказываются тесно связанными между собой - между ними существуют значимые корреляционные связи, которые свидетельствуют об избыточности системы показателей. Кроме того, все показатели имеют некоторые погрешности, которые носят случайный характер.

Факторный анализ как метод прикладной математической статистики, напомним, служит для выделения ограниченного числа важнейших скрытых факторов путем обработки большого числа показателей, характеризующих большое число сравниваемых объектов.

При реализации факторного анализа существует возможность выявить первичные показатели, которые наиболее тесно связаны с независимыми факторами, и отсеять остальные первичные показатели, которые практически не несут дополнительной информации о разнообразии сравниваемых предприятий. Факторный анализ позволяет сократить количество показателей, необходимых для рейтинговой оценки предприятий по данным публичной отчетности, с 20 и более до 5-7. Следует иметь в виду, что в разных группах предприятий показатели, отобранные на основе факторного анализа для построения рейтинговой оценки, будут разными.

Алгоритмы сравнительной рейтинговой оценки. Для построения сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности могут быть использованы различные алгоритмы.

Наиболее простые алгоритмы могут быть использованы, если отобранные исходные показатели растут при улучшении финансового положения. Отметим, что показатели А.Д. Шеремета и Р.С. Сейфулина обладают этим свойством, за исключением индекса постоянного актива. Укажем два типа алгоритмов получения рейтинговой оценки:

### ***1. Рейтинговое число может быть определено по следующей формуле:***

$$RJ-2.-i-mk.-x; (13.1)$$

где RJ - рейтинговое число j-го предприятия;

x, j - i-й показателе-то предприятия;

i - порядковый номер показателя;

m - количество показателей, используемых для оценки каждого предприятия;

Ц - весовой коэффициент 1-го показателя, который назначается путем экспертной оценки;

п - показатель степени усреднения, который назначается также путем экспертной оценки, обычно  $p = 1,00$  или  $2,00$ ;

$S_i = \sum_{j=1}^m$  - суммирование по всем показателям. При таком алгоритме оценки наивысший ранг в рейтинге получает предприятие, имеющее наибольшее рейтинговое число. 1. Рейтинговое число определяется по следующей формуле:



$$RJ = E, = UmXU/m'X.mm, (13.2)$$

где  $x|тт$  - минимальное нормативное значение 1-го показателя.

При таком алгоритме оценки наивысший ранг в рейтинге также получает предприятие, имеющее наибольшее рейтинговое число. Кроме того, предприятия, рейтинговое число которых менее 1,00, относятся к имеющим неудовлетворительное финансовое состояние.

Приведем известный пример рейтингового числа, определяемого по формуле (13.2):

$$R = 2 * X| + 0,1 * x2 + 2 * X' + 0,08 * x3 + 0,45 * x4 + x5, (13.3)$$

где  $X|$  - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

$x2$  - коэффициент текущей ликвидности;

$x3$  - коэффициент оборачиваемости выручки от реализации к активам;

$x4$  - рентабельность выручки от реализации по операционной прибыли;

$x5$  - рентабельность собственного капитала по балансовой прибыли.

## **(27.) Методика рейтинговой оценки финансового состояния эмитентов**

В условиях рыночной экономики существенно возрос интерес участников экономического процесса к объективной и достоверной информации о финансовом состоянии и деловой активности организации. Все субъекты рыночных отношений - собственники (акционеры), инвесторы, банки, биржи, поставщики, покупатели, заказчики, страховые компании, рекламные агентства - заинтересованы в однозначной оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров. Такую оценку можно получить разными методами и с использованием различных критериев.

Рассмотрим одну из широко используемых методик комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния эмитентов, основанную на теории и методике финансового анализа в условиях рыночных отношений. Это сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период; обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния организации; расчет итогового показателя рейтинговой оценки; классификация (ранжирование) организаций по рейтингу.

Достоинства предлагаемой методики рейтинговой оценки финансового состояния организации следующие:

во-первых, методика базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке такого сложного явления, как финансовое состояние организации;

во-вторых, рейтинговая оценка финансового состояния организации осуществляется на основе данных ее публичной отчетности. Это делает оценку массовой, позволяет контролировать изменения в финансовом состоянии организации всем участникам экономического процесса, оценить результативность и объективность самой методики. Для этого используются важнейшие показатели финансового состояния, применяемые на практике;

в-третьих, рейтинговая оценка является сравнительной. Она учитывает реальные достижения всех конкурентов;

в-четвертых, для получения рейтинговой оценки используется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки деятельности организации, прошедшей апробацию на практике.

Для характеристики рыночной устойчивости акционерных компаний целесообразно использовать такие относительные показатели, как чистая прибыль на акцию, дивиденды на акцию, дивиденды на акцию к рыночному курсу акций и др.

В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния организации следующий:

1. Исходные данные представляются в виде матрицы  $(a_{ij})$ , т.е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей ( $i = 1, 2, 3, \dots, m$ ), а по столбцам - номера организаций ( $j = 1, 2, 3, \dots, n$ ).

2. По каждому показателю находится лучшее значение  $(a_i)$ , которое заносится в столбец условной эталонной организации  $(m + 1)$ .

3. Исходные показатели матрицы  $(a_{ij})$  стандартизируются в отношении

соответствующего показателя эталонной организации по формуле:

$$x_{ij} = a_{ij} / a_i,$$

где  $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$  - стандартизированные показатели  $j$ -й организации.

4. Для каждой анализируемой организации значение ее рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$P_j = \sqrt[n_j]{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2}.$$

При расчете рейтинговой оценки можно учесть значимость показателей.

5. Организации ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки.

Наивысший рейтинг имеет организация с минимальным значением сравнительной рейтинговой оценки. Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений по количеству сравниваемых показателей и организаций нет.

Указанный алгоритм получения рейтинговой оценки финансового состояния организации может применяться для сравнения организаций на дату составления баланса или в динамике.

Предлагаемая методика делает количественно измеримой оценку надежности делового партнера, проводимую по результатам его текущей и предыдущей деятельности.

## **28. Экономическое содержание доходов организации и методика их анализа.**

### **(28.) Экономическое содержание доходов организации и методика их анализа.**

*1. Эк. факторы определяющие в-ну Пр.* Все факторы можно ÷ на 2 группы : 1. Внешние: 1.1. Рыночно конъюнктурные факторы: - повышение конкурентоспособности; - орг-ция эффективной рекламы; - уровень развития внешних связей изменения тарифов и цен.

1.2. Хоз.-правовые и административные факторы:  
- налогообложение; - правовые акты; - постановления и положения, - гос. регулирование цен и тарифов.

2. Внутренние: - мат. - технические,  
- организационно-управленческие; - эк. (анализ и поиск внутренних резервов роста Пр.); - соц. факторы.

Кол. оценку перечисленных факторов производят с помощью ряда параметров осн. из кот. явл-ся:

1. Изменения отпускных цен на реализованную пр-цию.
2. Изменение в V пр-ции; 3. Изменение в структуре реализации пр-ции;
4. Изменение с/с за счет структурных сдвигов;
5. Изменение цен на материалы и тарифы.
6. Изменение цен на 1 руб. пр-ции.

На в-ну Пр. оказывают влияние эффект производств. и фин. рычага.

Эффект-ть производственного (операционного) рычага показывает во сколько раз изменение Пр. больше темпов прироста V реализации. Увеличение Пр. происходит за счет эффекта масштаба пр-ва, при этом чем больше доля const расходов в общей  $\Sigma$ -е издержек, тем больше эффект производственного рычага.

Эффект-ть фин. рычага хар-ет изменение Пр. при рац. исп-нии заемных ср-в. Увеличение доли ЗК позволяет при определенных условиях снизить налогооблагаемую Пр. и налог на Пр., однако риск фин. деят-ти орг-ции при этом возрастает.

## 29. Структура комплексного бизнес-плана и роль анализа в разработке и мониторинге его основных плановых показателей

### (29.) Назначение и задачи бизнес-плана


Одной из главных задач комплексного управленческого анализа является обоснование, мониторинг бизнес-планов. **Бизнес-план** — краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого или действующего бизнеса. Он описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом будут достигаться цели. Бизнес-план является постоянным документом: он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанными как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и с изменениями на рынке, в экономике в целом.

**Назначение (цели) бизнес-плана:**

разработка проекта открытия нового дела и получение на выполнение проекта необходимых производственных ресурсов, в первую очередь денежных средств;  
разработка новой стратегии или тактики развития предприятия на долгосрочный период (3—5 лет);  
разработка инновационных проектов;  
обоснование и реализация инвестиционных проектов;  
эмиссия ценных бумаг;

проведение реорганизации, санации, финансового оздоровления.

В экономической литературе существует множество версий бизнес-планов, как по форме, так и по содержанию, структуре и т.д. В разрезе объектов бизнеса целесообразно применять **следующую**

**классификацию бизнес-планов** (рис. 14.1  ).

Бизнес-планирование текущей деятельности и создание нового предприятия является наиболее комплексным и объемным.

Бизнес-план — это средство управления предприятием, освещает и предписывает последовательность решения **следующих задач**.

Формируются долговременные и краткосрочные цели предприятия, конкретные направления деятельности, стратегии и тактики их достижения.

Обосновывается экономическая целесообразность направлений развития фирмы.

Выбирается состав и определяются показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться потребителям.

Определяется состав маркетинговых мероприятий предприятия по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, каналов сбыта.

Оцениваются технические, технологические возможности, соответствие кадров предприятия и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей.

Оценивается материальное и финансовое положение предприятия.

Определяются источники финансирования реализации выбранной стратегии.

Рассчитываются ожидаемые финансовые результаты деятельности.

Предусматриваются трудности и «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

#### 14.2.

#### Цели и задачи сметного планирования (бюджетирования)

**Бизнес-план** является технико-экономическим обоснованием коммерческого дела. Главный инструмент его разработки — **сметное планирование (бюджетирование)**.

**Смета** — это форма планового расчета, которая определяет подробную программу действий предприятия на предстоящий период.

**Основные цели** составления смет:

увязка текущих и перспективных планов;  
координация действий различных подразделений предприятия;  
детализация общих целей производства и доведение их до руководителей различных уровней ответственности;  
управление и контроль за производством;  
стимулирование эффективной работы руководителей и персонала предприятия;  
определение будущих параметров хозяйственной деятельности;

периодическое сравнение текущих результатов деятельности с планом, выявление отклонений и причин неудовлетворительной работы.

Сметное планирование включает **два этапа**.

**Планирование** — определение будущих целей, т.е. разработка бизнес-плана.

**Мониторинг-сопровождение** — анализ текущей финансово-хозяйственной деятельности. При помощи мониторинга определяется, как в течение планового периода производится выполнение запланированных решений.

#### 14.3.

**Методы, используемые при составлении смет**

**Сметы** составляются на год в целом с поквартальной разбивкой.

Существуют **два подхода к расчетам смет**.

**Метод «нулевого баланса»**. Бюджеты должны составляться не на основе затрат за прошедший период, а на базе запланированных мероприятий. Метод используется, когда проектируется новое предприятие, или когда предприятие меняет профиль деятельности.

**Метод планирования от достигнутого**.

При составлении смет используются **различные методы**:

нормативный;  
расчетно-аналитический;  
балансовый;  
метод оптимизации;  
метод моделирования.

**Нормативный метод** — расчет объемов затрат и потребности в ресурсах осуществляется путем умножения норм расхода ресурсов на планируемый объем экономического показателя (реализация, выпуск продукции, объем услуг и т.п.).

**Расчетно-аналитический метод** — расчет объемов затрат и потребностей в ресурсах проводится путем умножения средних затрат на индекс их изменения в плановом периоде.

**Балансовый метод** предполагает увязку объемов затрат и источников расширения ресурсов (доходов).

**Метод оптимизации** заключается в многовариантности. Из нескольких смет выбирается наилучшая с точки зрения минимума затрат или максимума получаемого эффекта (результата).

**Метод моделирования** смет заключается в факторном анализе функциональных связей между различными элементами процесса производства. Например, моделируется зависимость прибыли от уровня затрат и объемов реализации продукции (выручки).

При разработке бизнес-плана составляются **следующие сметы**:

смета продаж (реализации продукции);  
смета расходов на оплату труда производственного персонала;  
смета накладных общепроизводственных расходов;  
смета себестоимости реализованной продукции;  
смета текущих периодических общехозяйственных расходов;  
смета прибылей и убытков;  
смета капитальных затрат;  
смета движения денежных средств и др.

#### 14.4.

**Сметный расчет объема продаж**

Процесс планирования начинается с определения **объемов продаж**. Практически вся система внутрифирменного планирования базируется на этом показателе. На основе плана продаж осуществляется планирование:


производственной программы предприятия;  
своевременной подготовки сырья, материалов, комплектующих изделий, инструмента, оборудования для изготовления конечной продукции и создания необходимых производственных запасов.

Чтобы не потерпеть поражения в конкурентной борьбе, каждое предприятие должно тщательно прогнозировать потребности рынка и планировать перспективу продаж, как минимум, на 2—3 года. Это позволит спланировать все этапы производственного процесса, начиная с разработки проекта изделия, технологического процесса изготовления, опытно-экспериментальных работ, и заканчивая запуском изделий в производство, а затем — выход на рынок с новой продукцией и прекращение производства старых изделий.

**Обоснование объема продаж** строится на:


исследовании конъюнктуры рынка;  
планировании ассортимента;  
оценке конкурентоспособности;  
планировании цены;  
прогнозировании величины продаж.

На основе прогнозов объемов продаж отдельных товаров формируется смета объема продаж.

**Смета продаж**  включает в себя **следующую информацию**:

о предполагаемых объемах реализации по каждому товару в натуральном выражении (основывается на прошлогодних показателях);  
о величине неотгруженных остатков;  
о планируемой рекламной компании;  
об экономической конъюнктуре в отрасли;  
о производственных мощностях;  
о ценовой политике;  
о результатах рыночных исследований.

Заканчивается работа по планированию продаж составлением портфеля заказов.

**Портфель заказов**  формирует отдел маркетинга предприятия самостоятельно. Как правило, портфель заказов состоит из **трех разделов**.

**Раздел текущих заказов**, обеспечивающих ритмичную работу предприятия в данный период.

Текущие заказы должны быть подкреплены договорами, заключенными предприятием с покупателями продукции. Продукция, на которую не заключен договор, может быть изготовлена лишь при наличии твердой уверенности в ее сбыте.

**Раздел среднесрочных заказов** со сроком исполнения 1—2 года.

**Раздел перспективных заказов**, охватывающих период времени более 2 лет.

При формировании портфеля заказов должны учитываться отраслевые особенности и жизненный цикл продукции.

#### 14.5.

#### Структура бизнес-плана

Примерная **структура бизнес-плана**  и основные задачи анализа, решаемые в рамках разделов

бизнес-плана  (рис. 14.2 ).

Примерный перечень разделов бизнес-плана показан в таблице 14.1.

Таблица 14.1


#### Содержание разделов бизнес-плана

Название и содержание раздела		Задачи анализа и оценки
<b>Титульный лист</b>		
Название и адрес фирмы Имена и адреса учредителей Суть предлагаемого проекта Стоимость проекта Ссылка на секретность		
<b>Резюме (вводная часть)</b>		
Основные положения предполагаемого проекта Цель предлагаемого производства Новизна предлагаемой продукции Сведения об объеме продаж, выручке, затратах, прибыли, сроках возврата кредитов		Анализ и оценка объемов продаж, затрат, уровня риска, прибыли
<b>I. Маркетинг</b>		
Товар (услуга)	Описание продукта (услуги): <ul style="list-style-type: none"> <li>• потребительские свойства товара;</li> <li>• отличие от товаров конкурентов;</li> <li>• степень защиты патентами;</li> <li>• прогноз цены и затрат на производство, организацию</li> </ul>	Оценка потребительских свойств товара Анализ товаров конкурентов Анализ цен и затрат на

	сервиса	производство продукции
Рынок сбыта	Положение дел в отрасли Потенциальные потребители Рыночная конъюнктура	Оценка положения дел в отрасли: темпов прироста, рыночной конъюнктуры Выявление потенциальных потребителей
Конкуренция	Потенциальные конкуренты: оценка объемов производства и продаж, доходов, перспектив внедрения новых моделей, основных характеристик, уровня качества и дизайна продукции, политики цен	Сравнительный анализ (отдельных групп показателей деятельности конкурентов): цели, стратегии, сильные и слабые стороны их деятельности
План маркетинга	Цены Каналы сбыта Реклама Прогноз новой продукции Ценообразование	Анализ состояния рынка Изменение цен, внешних и внутренних факторов Эффективность рекламы Сильные и слабые стороны фирмы
<b>II. Производство и производственные ресурсы</b>		
План производства	Производственный процесс (его описание) Перечень базовых операций по обработке и сборке, поставке сырья, материалов, комплектующих изделий с полным перечнем условий (по цене, количеству, качеству) Оборудование, здания, сооружения Трудовые ресурсы Затраты на производство продукции	Анализ сырья и материалов Анализ трудовых ресурсов Анализ затрат на производство продукции Анализ фондовооруженности Анализ себестоимости продукции
<b>III. Итоговый раздел бизнес-плана. Финансы</b>		
Оценка риска и страхование	Слабые стороны предприятия Вероятность появления новых технологий Альтернативные стратегии Меры профилактики рисков Программа самострахования и внешнего страхования от рисков	Анализ риска по источникам и причинам Анализ риска статистическим, экспертным и комбинированными методами
Финансовый план	Прогноз объемов реализации Баланс денежных расходов поступлений Таблица доходов и затрат Сводный баланс активов и пассивов предприятий Расчет достижения безубыточности	Финансовый анализ деятельности предприятий Анализ баланса денежных расходов и поступлений Анализ безубыточности Анализ доходов и затрат Выявление внутрихозяйственных резервов для укрепления финансового положения
Стратегия финансирования	Определение величины и источников получения средств; обоснование полного возврата средств и получения доходов	Анализ источников финансирования, платежеспособности, сроков окупаемости вложений

### 14.5.1.

#### Содержание маркетингового раздела бизнес-плана

**Маркетинговый план**  включает следующие разделы.

##### Стратегия маркетинга:

стратегия проникновения на рынок (описывается последовательность своих действий по проникновению на новый рынок, введению нового товара на старый рынок);  
стратегия роста.

##### Продукты и услуги:

подробное описание продукта (услуги);

жизненный цикл продукта;

исследования и разработки по созданию нового товара.

В описание продукта входят такие сведения, как тип, размер, вес, срок службы, патентная ситуация.


На основе изменений темпа продажи и прибыли предприятие определяет, на какой стадии жизненного цикла находится в настоящее время его продукт, и сообщает об этом в бизнес-плане.

Одновременно с этим, в зависимости от установленной стадии жизненного цикла, предприятие описывает предпринимаемые им мероприятия (снижение цены, повышение качества, улучшение сервиса, увеличение рекламы), которые способствуют поддержанию спроса на продукт. В то же время предприятие описывает исследования и разработки по модернизации продукта, а также созданию и внедрению нового продукта.

##### Обоснование цены.


##### Коммуникации.

##### Прогноз новой продукции.

**Каналы сбыта и распределения.** **Канал распределения**  — совокупность предприятий и отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-то другому право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю (рис.


14.3  ).


Описание **каналов сбыта**  производится аналогично описанию каналов распределения.


**Система маркетинговых коммуникаций.** После каналов распределения описывается система **маркетинговых коммуникаций** , т.е. комплекс мер по воздействию предприятия на покупателя.

Система маркетинговых коммуникаций включает в себя **следующий набор элементов**:

рекламу;

**стимулирование сбыта**  (описание используемых средств воздействия на покупателей, продавцов и посредников);

**прямой маркетинг**  (непосредственное участие в распространении нужной информации);

**публик рилейшнз**  (организация общественного мнения для создания и сохранения имиджа предприятия);

решения, принимаемые службой маркетинга.

### 14.5.2.

#### Производственный раздел бизнес-плана

Производственный раздел бизнес-плана включает **следующие бюджеты**.

**Планируемый объем продаж продукции** (табл. 14.2).

Таблица 14.2

##### Плановый расчет продаж

Показатель	Продукция А				
	Квартал				Всего за год
	I	II	III	IV	
1. Планирование объема реализации товара, шт.	420	449	575	570	2014
2. Прогнозируемый процент брака и возвратов изделий (примерно 4%), шт.	17	18	23	23	81
3. Прогнозируемые продажи, шт.	403	431	552	547	1934
4. Цена единицы, руб.	139	139	139	139	x
5. Всего планируемая выручка от реализации, тыс. руб.	56	60	77	76	269



**Планируемый объем производства продукции** (табл. 14.3).

Объем производства должен соответствовать сметному объему продаж, необходимой величине материальных запасов:

*Сметный объем производства = Ожидаемый объем продаж + Запасы продукции на конец года - Запасы продукции на начало года*

Таблица 14.3

**Плановый расчет объема производства**

Показатель	Продукция А				
	Квартал				Всего за год
	I	II	III	IV	
1. Количество изделий по бюджету к продаже, шт.	420	449	575	570	2014
2. Прогнозируемый запас изделий на конец периода из расчета 10%-х продаж последующего квартала, шт.	45	58	57	55	60
3. Прогнозируемый запас изделий на начало периода из расчета 10%-х продаж текущего квартала, шт.	42	45	58	57	59
4. Производственная программа изделий, необходимых к производству, шт.	423	462	575	568	2027

**Потребность в основных фондах** (табл. 14.4).

Увеличение производственных мощностей предприятия может осуществляться как за счет использования внутренних резервов, так и за счет введения дополнительных основных фондов, а именно, за счет:

технического перевооружения;

реконструкции.

Таблица 14.4

**Потребность в основных фондах**

Основные фонды, руб.	Квартал					
	1			2	3	4
	Действующие фонды, тыс. руб.	Общая потребность в фонах, тыс. руб.	Прирост основных фондов, руб.			
1. Здания, сооружения производственного назначения						
2. Покупные и комплектующие изделия						
3. Топливо						
4. Энергия						
Итого						

**Расчет потребности в ресурсах на производственную программу** (табл. 14.5).

Таблица 14.5

**Расчет потребности в ресурсах на производственную программу**

Наименование ресурсов	Квартал			
	1	2	3	4

	Количество, в натуральных единицах	Цена единицы ресурсов, тыс. руб.	Стоимость ресурсов тыс. руб.	Стоимость переходящего запаса, руб.			
1. Сырье и материалы							
2. Покупные и комплектующие изделия							
3. Топливо							
4. Энергия							
Итого							

Потребность в материальных ресурсах определяется **методом прямых расчетов**, т.е. путем умножения нормы расхода материалов на соответствующие планируемые объемные показатели. Эта потребность определяется в натуральном и стоимостном выражениях по видам ресурсов (с учетом индекса роста цен).

Величина производственного запаса обосновывается его нормой, представляющей средний в течение года запас материалов в днях его среднесуточного потребления, и рассчитывается на конец года как переходящий запас. Размер переходящего запаса по i-му материалу (в днях):

$$T = Q \cdot M / D,$$

где T — размер переходящего запаса;

Q — потребность в соответствующем материале, натур. ед.;

M — норма переходящего запаса, дни;

D — число дней планируемого периода.

Норма переходящего запаса определяется суммой среднего, текущего и страхового запасов.

**Расчет потребности в персонале и заработной платы.** Численность работников подразделяется на персонал основной деятельности (работники производственной сферы) и не основной (работники, обслуживающие основное производство) (табл. 14.6).

Таблица 14.6

**Расчет потребности в персонале и заработной плате**

Наименование категорий	Квартал				
	1				2
	Потребность, чел.	Средняя заработная плата, руб.	Затраты на заработную плату, руб.	Начисления на заработную плату, руб.	
1. Рабочие основного производства					
2. Рабочие вспомогательного производства					
3. Специалисты и служащие					
Итого					

**Смета расходов и калькуляция себестоимости (сводная).** Смета расходов на выпускаемую продукцию представляет собой расчет затрат по калькуляционным статьям отдельно по видам продукции, работ, услуг (на конечный продукт). Калькуляция затрат может осуществляться укрупненно, исходя из принятых на предприятии норм затрат на единицу производимой продукции, или путем прямой калькуляции расчетов, исходя из норм ресурсов (табл. 14.7).

Таблица 14.7

**Смета расходов и калькуляция себестоимости (сводная)**

Наименование показателей	Квартал				
	1		2	3	4
	На единицу продукции	Всего			
1. Объем продаж, всего					
2. Себестоимость, всего, в том числе:					
2.1. Сырье					
2.2. Материалы					
2.3. Покупные и комплектующие изделия					
2.4. Топливо					
2.5. Электроэнергия					
2.6. ФЗП рабочих					
2.7. ФЗП специалистов и служащих					
2.8. Начисления на ФЗП					
2.9. Амортизация ОПФ					
2.10. Расходы на рекламу					
2.11. Представительские расходы					
2.12. Расходы на обучение					
2.13. Аудит, консультации					
2.14. Процент за кредит					
2.15. Налог на дороги					
2.16. Прочие затраты					
3. Внереализационные операции (сальдо)					
3.1. Доход по ценным бумагам					
3.2. Доход от аренды					
3.3. Сальдо штрафов					
3.4. Налог на имущество					
3.5. Налог на землю					
3.6. Налог на рекламу					
3.7. Прочие доходы или расходы					
4. Балансовая прибыль					
5. Налоги и платежи из прибыли					
5. 1. Налог на прибыль					
5.2. Прочие налоги					
6. Чистая прибыль					

**Потребность в дополнительных инвестициях.** На этапе разработки производственной программы рассчитывается потребность в первоначальных инвестициях с **учетом** производственной программы проекта в целом, определяются направления, по которым требуются вложенные средства, и величина потребности в дополнительных инвестициях. Величина потребности в общих инвестициях определяется по каждому требуемому направлению с распределением по годам осуществления проекта (табл. 14.8).

Таблица 14.8

**Потребность в дополнительных инвестициях**

Категория инвестиций	Квартал					Потребность в дополнительных инвестициях	Общая потребность в инвестициях
	0	1		2			
			Всего				
1. Основной капитал							
1.1. Здания, сооружения производственного назначения							
1.2. Рабочие машины и оборудование							
1.3. Транспортные средства							
2.оборотный капитал							
2.1. Запасы и затраты							
2.2. Денежные средства							
Итого потребность в инвестициях							

**14.5.3.**

**Финансовый план**

Этот раздел призван обобщить материалы предыдущих разделов и представить их в стоимостном выражении.

Прогноз финансовых результатов.

Прогноз движения денежных средств.

Составление прогнозного баланса.

Формирование источников финансирования.

Расчет коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами на основе агрегированной формы прогнозного баланса.

Исходные данные для расчета **финансового плана** формируются на основе разделов бизнес-плана (табл. 14.9).

Таблица 14.9

**Прогноз финансовых результатов**

Показатели	Квартал				Итого
	1	2	3	4	
1. Выручка от реализации					
1.1. Объем продаж в натуральном выражении					
1.2. Цена единицы продукции					
2. Себестоимость реализованной продукции					
3. Валовая прибыль					
4. Текущие расходы:					
коммерческие					
управленческие					

5. Прибыль от основной деятельности					
6. Прочие доходы					
7. Прочие расходы					
8. Результат от прочей деятельности					
9. Прибыль до уплаты налога					
10. Налог на прибыль					
11. Чистая прибыль					

**Главная задача прогноза движения денежных средств** — проверить синхронность поступления и расходования денежных средств. Часто рентабельные предприятия терпят банкротство из-за того, что в нужный момент у них не хватило денег. То есть, если судить об успехе только по прибыли, есть риск ошибиться, особенно если при этом прирост наличности отрицателен.

Если для какого-то периода окажется, что выплаты превышают поступления, нужно своевременно принять меры для исправления этого положения.

При прогнозировании потоков денежных средств необходимо учитывать все возможные источники их поступления, а также направления их оттока. Прогноз разрабатывается по периодам в **такой последовательности**:

- 1) прогноз денежных поступлений;
- 2) прогноз оттока денежных средств;
- 3) расчет чистого денежного потока (излишек или недостаток);
- 4) определение совокупной потребности в краткосрочном финансировании.

Все поступления и платежи отражаются в плане денежных потоков в периоды времени, соответствующие фактическим датам осуществления этих платежей, с учетом задержки оплаты за реализованную продукцию, услуги или поставки материалов и комплектующих изделий, условий реализации продукции, а также формирования производственных запасов.

Прогнозирование денежных поступлений предполагает расчет их возможного объема. Основным источником поступления денежных средств является реализация товаров. На практике большинство предприятий отслеживает средний период времени, который требуется покупателям для того, чтобы оплатить счета, т.е. определяет средний срок документооборота.

**Прогнозирование оттока денежных средств** определяет погашение кредиторской задолженности. Считается, что предприятие оплачивает свои счета в срок. Если же кредиторская задолженность не погашается своевременно, то отсроченная кредиторская задолженность становится дополнительным источником краткосрочного финансирования.

**Расчет чистого денежного потока** осуществляется путем сопоставления прогнозируемых денежных поступлений и выплат.

**Данные об избытке или дефиците** показывают, в каком месяце можно ожидать поступления наличности, а в каком — нельзя, поэтому эти два параметра исключительно важны. Конечное сальдо банковского счета ежемесячно показывает состояние ликвидности. Отрицательная цифра не только означает, что предприятию потребуются дополнительные финансовые ресурсы, но и показывает необходимую для этого сумму, которая может быть получена за счет использования различных источников финансирования.

Прогноз движения денежных средств содержит **три основных раздела**, отражающих движение денежных средств в результате текущей инвестиционной и финансовой деятельности (табл. 14.10).  
Таблица 14.10

**Прогноз движения денежных средств**

Показатели	Изменение, + / -
<b>Движение денежных средств в результате текущей деятельности</b>	
Выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг Авансы, полученные от покупателей (заказчиков) Прочие поступления	+
Платежи по счетам поставщиков и подрядчиков Выплата заработной платы	-

Перечисления в фонды социального страхования и обеспечения Уплата денежных средств в бюджет Авансы выданные Уплата процентов по кредитам	
Увеличение (уменьшение) чистых денежных средств в результате текущей деятельности	+ / -
<b>Движение денежных средств в результате инвестиционной деятельности</b>	
Выручка от реализации активов долгосрочного характера использования	+
Приобретение средств долгосрочного использования, основных средств; нематериальные активы, капиталовложения	-
Увеличение (уменьшение) чистых денежных средств в результате инвестиционной деятельности	+ / -
<b>Движение денежных средств в результате финансовой деятельности</b>	
Увеличение уставного капитала	+
Получение кредитов, займов	+
Возврат кредитов, займов	-
Увеличение (уменьшение) чистых денежных средств в результате финансовой деятельности	+ / -
Чистый прирост (уменьшение) денежных средств	+ / -

## **30. Сметное планирование (бюджетирование) и анализ исполнения смет (бюджетов)**

### **(30.) Основы сметного планирования**

#### **Сметный расчет объема продаж и обоснование цены товара**

*Смета (бюджет) продаж или объема выручки в денежном выражении* служит основой для составления всех остальных видов смет. Целью составления Бюджет продаж является определение объема продаж на планируемый период. Бюджет продаж включает следующую информацию:

- о предполагаемых объемах реализации по каждому виду товаров;
- об ожидаемой цене товара.

Бюджет продаж показывает объем продаж в количественном и стоимостном выражении.

*При оценке предполагаемого объема продаж* в натуральном выражении отправным пунктом служат ожидаемые данные об объеме продаж предыдущего года. Эта величина корректируется с учетом факторов, влияющих на объем реализации в текущем году.

*Важным вопросом является обоснование цены товара.* Принятие решения по цене зависит от внешних и внутренних факторов.

*К внешним факторам относятся:*

- общий спрос на товар на рынке;
- наличие на рынке аналогичных товаров;
- уровень цен на аналогичную продукцию конкурирующих фирм;
- приоритет заинтересованности покупателей по данному товару - низкая цена или более высокое качество.

*К внутренним факторам относятся:*

- себестоимость продукции;
- необходимость покрытия инвестиций;
- качество материалов и труда;
- использование ограниченных ресурсов.

#### **Смета производства**

*Бюджет производства* (производственная программа) обычно составляется в физических единицах измерения продукции. Этот бюджет должен учитывать объем продаж, производственные мощности предприятия, рост или снижение запасов готовой продукции на планируемый период. Целью составления данного бюджета является определение объема производства на основе расчета предполагаемого объема продаж, величины остатков не реализованной продукции.

*Планируемый объем производства определяется:*

Сметный объем производства в натуральном выражении + необходимая величина запасов готовой продукции на конец года = ожидаемый объем продаж + запасы готовой продукции на начало года

Объемы производства сверяются со сметой продаж, чтобы гарантировать сбалансированность производства и продаж в течении года. *Сбалансированность показателей обеспечивается применением специальных методов производственного анализа:*

- метода предельного анализа, позволяющего определить величину максимальной прибыли исходя из равенства предельного дохода (прироста выручки на единицу продукции) и предельных издержек (прироста затрат на единицу продукции);
- метода производственной функции, нацеленного на прогнозирование ожидаемых показателей хозяйственной деятельности по факторам затрат труда и капитала.

#### **Смета прямых материальных затрат**

*Бюджет прямых материальных затрат* показывает общие потребности производства по основным материалам, а также необходимый объем закупок основных материалов. Расчеты осуществляются на основе бюджета объема производства, нормативных затрат сырья на единицу продукции, целевых запасов сырья на начало и конец периода, цен на сырье и материалы.

*Плановая потребность в материалах рассчитывается следующим образом:*

$$M = M_{\text{пр}} + Z_{\text{мк}} - Z_{\text{мн}}$$

где:

M - плановая потребность в материалах;

M<sub>пр</sub> - потребность в материалах для обеспечения планового выпуска продукции;

Z<sub>мк</sub> - планируемый запас материалов на конец периода;

Z<sub>мн</sub> - запас материалов на начало периода.

Расчеты осуществляются в натуральных единицах и в денежном выражении.

Составление сметы может сопровождаться расчетом платежей за приобретаемые материалы.

### **Смета прямых расходов на оплату труда**

Целью составления бюджета прямых затрат труда является определение общих затрат на привлечение трудовых ресурсов. Основой расчета является бюджет производства. Планируемый объем производства определяет общее время использования труда основных рабочих и является исходной информацией для составления бюджета прямых затрат на оплату труда. На уровень затрат влияют система нормирования труда и оплаты труда.

При составлении этого бюджета учитывается трудоемкость единицы продукции и стоимость одного человека - часа.

### **Смета общепроизводственных расходов**

При составлении бюджета общепроизводственных расходов предварительно в их составе выделяются постоянные и переменные расходы и определяются ставки, по которым формируется переменная часть общепроизводственных расходов. Общая сумма производственных накладных расходов включает стоимость постоянной составляющей, включая амортизационные отчисления по производственному оборудованию, величину переменной составляющей, которая определяется путем умножения ставки переменных расходов на затраты времени производственных работников.

При определении соответствующего оттока денежных средств учитывается, что: а) амортизация не вызывает оттока денежных средств; б) общепроизводственные расходы оплачиваются в том квартале, в котором они возникают.

### **Смета текущих периодических расходов**

Бюджет периодических расходов включает смету коммерческих и управленческих расходов. Постатейный состав расходов определяется в основном спецификой деятельности организации. В состав коммерческих расходов включаются: заработная плата работников службы сбыта, расходы по рекламе, транспортные расходы, оплата телефонной связи, прочие расходы по реализации продукции. Управленческие расходы состоят из заработной платы административного персонала, прочих служащих, оплаты энергии, амортизации офисного оборудования, расходов по телефонной связи, страхованию, затрат на канцтовары и другие.

Бюджет периодических расходов используется при составлении бюджета прибылей и убытков, бюджета денежных средств. При его формировании также выделяются постоянные расходы и переменная составляющая. Переменные расходы рассчитываются на основе ставки переменных расходов в расчете на единицу реализуемой продукции.

### **Сметный расчет себестоимости реализованной продукции**

На основе бюджетов прямых материальных затрат, затрат по оплате труда производственных работников и бюджета общепроизводственных расходов формируется смета себестоимости реализованной продукции, которая является основной в системе сметных расчетов организации. Исходными данными служат:

- ожидаемые величины товарных запасов;
- сводные данные сметы о затратах по оплате труда;
- сводные данные сметы прямых материальных затрат;
- сводные данные по смете общепроизводственных расходов.

*Вариант сметы себестоимости реализованной продукции можно представить следующим образом:*

Запасы сырья, материалов, незавершенного производства на начало периода



+покупка сырья, материалов  
-запасы сырья, материалов, незавершенного производства на конец периода  
=себестоимость потребленных в процессе производства сырья и материалов  
+ прямые затраты труда  
+ переменные накладные расходы  
= себестоимость произведенной продукции  
+ себестоимость запасов готовой продукции на начало периода  
-себестоимость запасов готовой продукции на конец периода  
=себестоимость реализованной продукции.

### **Сметное планирование прибыли**

Формирование *бюджета прибыли и убытков* основывается на данных, которые содержатся в ранее разработанных сметах. Сметный расчет финансовых результатов включает три раздела:

1. расчет ожидаемого финансового результата;
2. распределение прибыли: прибыль распределяется на две части - налог на прибыль и прибыль, остающуюся в распоряжении организации;
3. ожидаемое использование прибыли путем деления на капитализируемую и потребляемую часть.

Сметы прибылей и убытков содержит в сжатой форме прогноз всех прибыльных операций организации.

### **Смета движения денежных средств**

*Бюджет денежных средств* характеризует приток и отток денежных средств в течение планового периода. Его цель - поддержание баланса денежных средств, а также определение размеров дополнительного финансирования при временной недостаточности денежных средств.

*Бюджет денежных средств* включает следующие показатели:

- приток (поступление) денежных средств;
- отток денежных средств;
- чистый денежный поток (разница притока и оттока денежных средств);
- минимальный остаток денежных средств;
- потребность в дополнительном финансировании.

*Приход денежных средств* классифицируется по источникам поступления средств, а *расход* - по направлениям использования. Ожидаемое сальдо денежных средств на конец периода сравнивается с минимальной суммой денежных средств, которая должна постоянно поддерживаться. Минимальная денежная сумма представляет собой определенный резерв.

При составлении бюджета денежных средств учитываются выплаты дивидендов, потребности в финансировании инвестиций и другие денежные потоки.

### **Смета активов и пассивов и прогнозирование Финансового состояния организации**

*Прогнозный баланс* составляется на основе ожидаемого балансового отчета за отчетный период. Статьи этого баланса увеличиваются или уменьшаются с учетом планируемых операций. Остатки прогнозируются по основным балансовым статьям: денежные средства, дебиторская задолженность, запасы, внеоборотные активы, кредиторская задолженность, долгосрочные пассивы и т.д.

По данным прогнозного баланса и прогнозного бюджета прибылей и убытков рассчитываются основные финансовые коэффициенты в планируемом периоде, характеризующие платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

## **(30.) Анализ исполнения сметы**

В организации управленческого анализа и принятия управленческих решений большое значение имеет сметное планирование и анализ исполнения сметы (мониторинг).

Основные задачи сметного планирования сводятся к определению будущей цели, показателей продаж и к поступлению средств.

Сметное планирование – это только часть процесса составления бизнес-плана, с помощью которого менеджер определяет, какой станет в будущем деятельность фирмы, компании в зависимости от ожидаемой экономической, конкурентной, технической и правовой среды.

Наиболее важные подходы финансового прогнозирования можно разбить на три категории:

- а) прогнозные финансовые документы;
- б) денежный бюджет;
- в) бюджет текущей деятельности.

1. *Прогнозные финансовые документы* представляют собой предсказание того, какой станет финансовая отчетность в будущем.

2. *Денежный бюджет* – это подробный прогноз движения (притока и оттока) денежных средств. Денежный бюджет – это весьма специфическое средство для ежегодного или еженедельного планирования, представляет собой движение денег. При этом концентрируется внимание исключительно на сфере получения и расходования денежных потоков. При подготовке денежного бюджета намечается временной график получения и расходования денег. Такой график показывает период за периодом чистое влияние прогнозируемой активности на остаток денежных средств. Выбор временного графика зависит от периода фирмы и условий ее коммерческой деятельности.

3. *Бюджет текущей деятельности* – это подробный прогноз структуры доходов и расходов по подразделениям. Бюджет текущей деятельности является внутренним документом и связан с организационной структурой компании и с системой показателей, по которым оценивается ее деятельность.

Этот бюджет включает смету продаж и производственную смету. Смета продаж разрабатывается с целью показать прогнозируемую долю каждой единицы продукции в общей прибыли фирмы.

Производственная смета показывает затраты на производство планируемого объема продукции.

При составлении сметы продаж определяется прогноз уровня продаж в разрезе отдельных товаров в натуральном выражении в разбивке по регионам, представительствам. Далее оценивается уровень цен на каждый вид продукции. Цены зависят от трех факторов: условий ценообразования, конкурентной среды и эффективности затрат на производство в компании. Когда определена цена, рассчитываются выручка от реализации и производственные затраты реализуемой продукции. Разница между выручкой от реализации и производственными затратами – это результат от реализации без учета на доставку. Затем следует прогноз затрат на доставку товаров потребителям, если они осуществляются за счет компании. Контролируемые торговые издержки включают в себя заработную плату торгового персонала, командировочные и представительские расходы, также расходы на формирование спроса и организацию сбыта.

Смета производства составляется также в натуральном выражении и включает:

- а) объем производства для реализации по товарам;
- б) запасы на начало;
- в) запасы на конец.

Смета затрат включает расчет прямых материальных затрат, прямых расходов на оплату труда, общепроизводственные, общехозяйственные расходы.

Примерный производственный бюджет фирмы выглядит следующим образом (табл. 1.1). Период взят в квартал.

Таблица 1.1

**Примерный производственный бюджет фирмы**

Виды затрат	Сумма (тыс. руб.)
1	2
Первоначальные сведения:	
Количество смен (5-дневная рабочая неделя)	2
Количество отработанных дней	63
Количество часов одной смены	33
Количество станков в среднем	34
Объем производства в натуральном выражении:	
Продукция А, штук	3150
Продукция Б, штук	7550
Коэффициент использования мощности	95 %
Потери рабочего времени из-за ремонта, час	36
Текущий бюджет	

Прямые затраты:	
Заработная плата производственных рабочих	18,15
Сырье и материалы	16,04
Текущие поставки	
Затраты на ремонт (зарплата и запчасти)	2,07
Электроэнергия на производственные нужды, освещение, отопление	1,35
Итого прямые затраты:	40,23

Окончание табл. 1.1

1	2
Постоянные затраты:	
Управление и контроль	1,65
Зарплата вспомогательных рабочих	8,55
Страховые и налоговые платежи	2,61
Износ	6,1
Итого, постоянные расходы:	18,91
Общехозяйственные накладные расходы (распределяются)	21,6
Итого затраты:	80,74

При анализе исполнения бюджета продаж и производственного бюджета определяется отклонение фактической величины от прогноза или плана, выясняются причины отклонения. Анализ исполнения сметы позволяет оценивать деятельность отдела, подразделения с точки зрения экономии затрат, осуществлять контроль за издержками.

Для оценки деятельности начальника цеха необходимо обратить внимание на показатели себестоимости, качества и количества продукции. Оценка работы отдела маркетинга проводится по объему продаж его доли на рынке. Показатель прибыли необходим для оценки деятельности фирмы в целом. При этом используются различные аналитические методы и приемы.

### **(30.) Цели и задачи сметного планирования (бюджетирования)**

**Бизнес-план** является технико-экономическим обоснованием коммерческого дела. Главный инструмент его разработки — **сметное планирование (бюджетирование)**.

**Смета** — это форма планового расчета, которая определяет подробную программу действий предприятия на предстоящий период.

**Основные цели** составления смет:

- увязка текущих и перспективных планов;
- координация действий различных подразделений предприятия;
- детализация общих целей производства и доведение их до руководителей различных уровней ответственности;
- управление и контроль за производством;
- стимулирование эффективной работы руководителей и персонала предприятия;
- определение будущих параметров хозяйственной деятельности;
- периодическое сравнение текущих результатов деятельности с планом, выявление отклонений и причин неудовлетворительной работы.

Сметное планирование включает **два этапа**.

**Планирование** — определение будущих целей, т.е. разработка бизнес-плана.

**Мониторинг-сопровождение** — анализ текущей финансово-хозяйственной деятельности. При помощи мониторинга определяется, как в течение планового периода производится выполнение запланированных решений.

### **Методы, используемые при составлении смет**

**Сметы** составляются на год в целом с поквартальной разбивкой.

Существуют **два подхода к расчетам смет**.

**Метод «нулевого баланса»**. Бюджеты должны составляться не на основе затрат за прошедший период, а на базе запланированных мероприятий. Метод используется, когда проектируется новое предприятие, или когда предприятие меняет профиль деятельности.

### **Метод планирования от достигнутого.**

При составлении смет используются **различные методы**:

нормативный;  
расчетно-аналитический;  
балансовый;  
метод оптимизации;  
метод моделирования.

**Нормативный метод** — расчет объемов затрат и потребности в ресурсах осуществляется путем умножения норм расхода ресурсов на планируемый объем экономического показателя (реализация, выпуск продукции, объем услуг и т.п.).

**Расчетно-аналитический метод** — расчет объемов затрат и потребностей в ресурсах проводится путем умножения средних затрат на индекс их изменения в плановом периоде.

**Балансовый метод** предполагает увязку объемов затрат и источников расширения ресурсов (доходов).

**Метод оптимизации** заключается в многовариантности. Из нескольких смет выбирается наилучшая с точки зрения минимума затрат или максимума получаемого эффекта (результата).

**Метод моделирования** смет заключается в факторном анализе функциональных связей между различными элементами процесса производства. Например, моделируется зависимость прибыли от уровня затрат и объемов реализации продукции (выручки).

При разработке бизнес-плана составляются **следующие сметы**:

смета продаж (реализации продукции);  
смета расходов на оплату труда производственного персонала;  
смета накладных общепроизводственных расходов;  
смета себестоимости реализованной продукции;  
смета текущих периодических общехозяйственных расходов;  
смета прибылей и убытков;  
смета капитальных затрат;  
смета движения денежных средств и др.

## **Сметный расчет объема продаж**

Процесс планирования начинается с определения **объемов продаж**. Практически вся система внутрифирменного планирования базируется на этом показателе. На основе плана продаж осуществляется планирование:

производственной программы предприятия;  
своевременной подготовки сырья, материалов, комплектующих изделий, инструмента, оборудования для изготовления конечной продукции и создания необходимых производственных запасов.

Чтобы не потерпеть поражения в конкурентной борьбе, каждое предприятие должно тщательно прогнозировать потребности рынка и планировать перспективу продаж, как минимум, на 2—3 года. Это позволит спланировать все этапы производственного процесса, начиная с разработки проекта изделия, технологического процесса изготовления, опытно-экспериментальных работ, и заканчивая запуском изделий в производство, а затем — выход на рынок с новой продукцией и прекращение производства старых изделий.

**Обоснование объема продаж** строится на:

исследовании конъюнктуры рынка;  
планировании ассортимента;  
оценке конкурентоспособности;  
планировании цены;  
прогнозировании величины продаж.

На основе прогнозов объемов продаж отдельных товаров формируется смета объема продаж.

**Смета продаж** включает в себя **следующую информацию**:

о предполагаемых объемах реализации по каждому товару в натуральном выражении (основывается на прошлогодних показателях);  
о величине неотгруженных остатков;  
о планируемой рекламной компании;  
об экономической конъюнктуре в отрасли;  
о производственных мощностях;  
о ценовой политике;

о результатах рыночных исследований.

Заканчивается работа по планированию продаж составлением портфеля заказов.

**Портфель заказов** формирует отдел маркетинга предприятия самостоятельно. Как правило, портфель заказов состоит из **трех разделов**.

**Раздел текущих заказов**, обеспечивающих ритмичную работу предприятия в данный период. Текущие заказы должны быть подкреплены договорами, заключенными предприятием с покупателями продукции. Продукция, на которую не заключен договор, может быть изготовлена лишь при наличии твердой уверенности в ее сбыте.

**Раздел среднесрочных заказов** со сроком исполнения 1—2 года.

**Раздел перспективных заказов**, охватывающих период времени более 2 лет.

При формировании портфеля заказов должны учитываться отраслевые особенности и жизненный цикл продукции

Объем производства должен соответствовать сметному объему продаж, необходимой величине материальных запасов:

*Сметный объем производства = Ожидаемый объем продаж + Запасы продукции на конец года - Запасы продукции на начало года*

## **31. Анализ и управление объемом производства и продаж**

### **(31.)АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕМАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ**

1. Задачи анализа и источники информации
2. Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции
3. Анализ номенклатуры, ассортимента и структуры продукции
4. Анализ качества продукции

#### **1. Задачи анализа и источники информации**

Главная задача предприятия - максимальное получение прибыли. Решение этой задачи во многом определяется тем, насколько продукция, выпускаемая предприятием, удовлетворяет спросу, т.е. определенным потребностям потребителей, и насколько условия производства позволяют выпускать продукцию с оптимальными затратами. Основной целью анализа производства и реализации продукции является определение возможностей увеличения объема продаж, конкурентоспособности продукции, расширения рынков сбыта при максимальном использовании возможностей предприятия для достижения высокого уровня прибыли и рентабельности производства.

К основным задачам анализа производства и реализации продукции относятся:

- анализ конкурентных позиций предприятия, его возможностей на рынке, которая решается с помощью маркетинговых исследований;
- оценка степени выполнения плана по производству и реализации продукции;
- оценка динамики показателей выпуска и реализации продукции;
- выявление отклонений от плановых показателей и от показателей предыдущего периода и выяснение причин этих отклонений, т.е. проведение факторного анализа;
- влияние внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Анализ проводится в двух сферах: в сфере производства и в сфере обращения.

В сфере производства изучаются вопросы выполнения плана и динамики показателей выпуска продукции по номенклатуре, стоимости, ассортименту, а также изменения в структуре и влияние их на показатели деятельности предприятия.

Вопросы, рассматриваемые в сфере обращения:

- анализ отгрузки продукции конкретным потребителям;
- оценка выполнения плана по объему продаж в динамике;
- выявление влияния факторов на объем продаж, в т.ч. изменения остатков нереализованной продукции – на складе, в пути, у потребителя;
- анализ соблюдения сроков оплаты продукции;
- оценка выполнения договорных обязательств по поставкам продукции: сроков, объема, качества;
- выявление наличия рекламаций и штрафных санкций за несоблюдение условий договоров поставок.

Источниками информации для анализа производства и реализации продукции служат:

- договоры, бизнес-планы предприятия, оперативные планы-графики выпуска продукции;
- бухгалтерская документация: отчетность (форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»), ведомость №16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация»;
- статистическая отчетность по продукции: форма № 1-п (годовая) «Отчетность по продукции», форма №1-п (квартальная) «Квартальная отчетность промышленного предприятия (объединения) о выпуске отдельных видов продукции в ассортименте», форма № 1-п (месячная) «Срочная отчетность промышленного предприятия (объединения) по продукции», и другие.

Для оперативного анализа и управления выпуском продукции используются платежные требования, накладные, ведомости отгрузки, карточки складского учета продукции, данные инвентаризации, приходно-расходные документы, счета-фактуры, выписки банка об оплате и другие источники информации.

#### **2. Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции**

Основными показателями объема производства являются товарная и валовая продукция.

**Валовая продукция** - это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство.

**Товарная продукция** отличается от валовой тем, что в нее не включают остатки незавершенного производства.

К товарной продукции относятся:

- готовая продукция;
- полуфабрикаты собственного производства, предназначенные для реализации;
- работы, услуги, оказываемые на сторону.

Объём реализации определяется по отгрузке продукции покупателям или по оплате, может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах.

В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение. Реализация продукции является связующим звеном между производством и потреблением. От того, как продается продукция, какой спрос на неё на рынке, зависит и объём её производства.

Объём производства и реализации промышленной продукции может определяться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях. Важное значение для оценки выполнения производственной программы имеют натуральные измерители: штука, метры, тонны и т.д. Их используют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции.

Условно-натуральные показатели применяются в некоторых отраслях для обобщенной характеристики объемов производства продукции, например, на консервных заводах используется такой показатель, как тысячи условных банок, на ремонтных предприятиях - количество условных ремонтов, в обувной промышленности – условные пары обуви, исчисленные на основе коэффициентов их трудоемкости и т.д.

Нормативные трудозатраты используются также для обобщенной оценки объемов выпуска продукции в тех случаях, когда в условиях многономенклатурного производства не представляется возможным использовать натуральные или условно- натуральные измерители.

Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки. Анализ выпуска и реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Особо важное значение для предприятия имеет выполнение контрактов на поставку продукции по государственным заказам. Это гарантирует предприятию сбыт продукции, своевременную ее оплату, льготы по налогам, кредитам и другие преимущества.

### **3. Анализ номенклатуры, ассортимента и структуры продукции**

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции. Номенклатура - перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции.

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

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Система формирования ассортимента включает в себя следующие основные моменты:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
- оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;
- изучение жизненного цикла изделий и принятия своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятию из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;
- оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается делением общего фактического выпуска продукции, заченного в выполнение плана по ассортименту, на общий плановый выпуск продукции. При этом продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту.

Причины невыполнения плана по ассортименту могут быть как внешние, так и внутренние. К внешним относится конъюнктура рынка, изменения спроса на отдельные виды продукции, состояние материально-технического обеспечения, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независящим от него причинам. Внутренние причины-недостатки в

организации производства, плохое техническое состояние оборудования, его простои, аварии, недостаток электроэнергии, низкая культура производства, недостаток в системе управления и материального стимулирования.

Увеличение объема производства и реализации по одним и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. соотношения отдельных изделий в общем их выпуске. Выполнить план по структуре - значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированные соотношения отдельных ее видов.

Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность. Если увеличивать удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот. То же происходит с размером прибыли: при увеличении удельного веса высоко рентабельной продукции прибыль возрастает.

#### **4. Анализ качества продукции**

Важным показателем деятельности предприятий является качество продукции. Его повышение - одна из форм конкурентной борьбы для завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли не только за счет увеличения объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Качество продукции - понятие, которое характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность. Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения:

- удельный вес новой продукции в общем объеме её выпуска;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
- средневзвешенный балл продукции;
- средний коэффициент сортности;
- удельный вес аттестованной и не аттестованной продукции;
- удельный вес сертифицированной продукции;
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны.

Индивидуальные (единичные) показатели качества продукции характеризуют одно из ее свойств:

- полезность (жирность молока, зольность угля, содержание железа в руде, содержание белка в продуктах питания);
- надежность (долговечность, безотказность в работе);
- технологичность, т.е. эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоёмкость);
- эстетичность изделий.

Косвенные показатели - это штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, удельный вес зарекомендованной продукции, потери от брака и др.

Основная задача анализа - изучить динамику перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменения и дать оценку выполнения плана по уровню качества продукции, а также выработать управленческие решения по его повышению.



## 32. Особенности анализа прямых, косвенных, переменных и постоянных затрат.

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.18).

Таблица 18

Классификация затрат на производство

Признаки классификации	Подразделение затрат
По экономическим элементам По статьям себестоимости По отношению к технологическому процессу По составу По способу отнесения на себестоимость продукта По роли в процессе производства По целесообразности расходования По возможности охвата планом По отношению к объёму производства По периодичности возникновения По отношению к готовому продукту	экономические элементы затрат статьи калькуляции себестоимости основные, накладные одноэлементные, комплексные прямые, косвенные производственные, внепроизводственные производительные, непроизводительные планируемые, непланируемые переменные, постоянные текущие, единовременные затраты на незавершённое производство, затраты на готовый продукт

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:

$$З = А + В \cdot \text{ВВП}$$

где А – сумма постоянных расходов;

В – ставка переменных расходов на единицу продукции;

ВВП – объём производства продукции.

Тогда затраты на единицу продукции (З<sub>ед</sub>) следует записать в виде

$$З_{\text{ед}} = \frac{А + В \cdot \text{ВВП}}{\text{ВВП}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + \frac{В \cdot \text{ВВП}}{\text{ВВП}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + В;$$

$$З_{\text{ед}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + В.$$

Графически это можно представить следующим образом (рис.9,10):

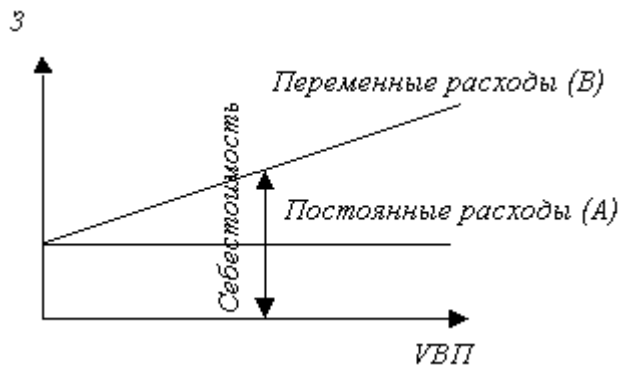


Рис.9. Зависимость общей суммы затрат от объема производства



Рис.10. Зависимость себестоимости единицы продукции от объема её производства

На графиках хорошо видно, что переменные расходы в себестоимости всего выпуска растут пропорционально изменению объема производства, а в себестоимости единицы продукции они составляют постоянную величину. Величина постоянных расходов, наоборот, не изменяется с увеличением объема производства в общей сумме затрат, а в расчете на единицу продукции затраты уменьшаются пропорционально его росту.

### Анализ прямых материальных и трудовых затрат

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают затраты на сырьё и материалы. Система факторов, оказывающих влияние на прямые материальные затраты, приведена на рис.12.

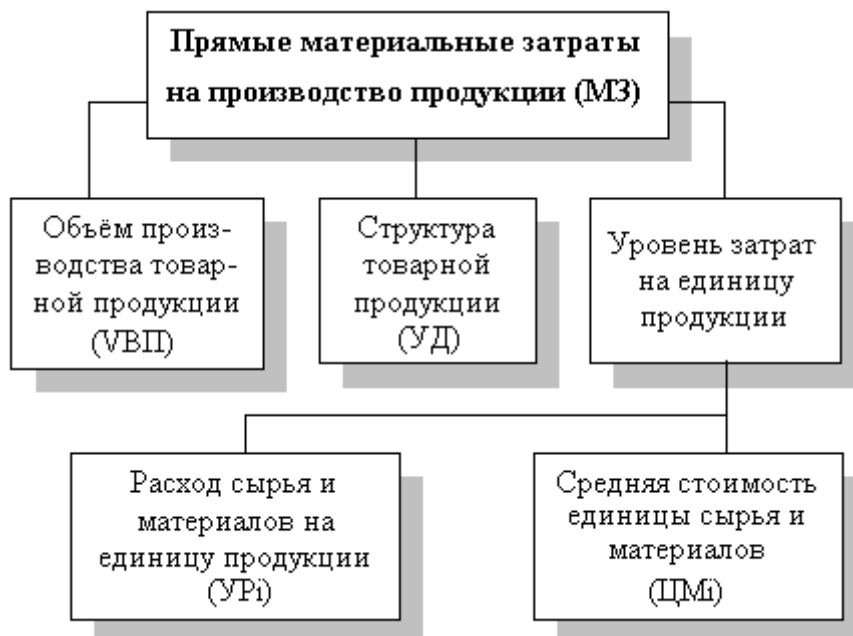


Рис.12.Блок-схема факторной системы материальных затрат

$$MЗ = \sum (ВП_i \cdot УД_i \cdot УР_i \cdot ЦМ_i)$$

Расчёт влияния факторов производится способом цепных подстановок. Для этого необходимо произвести пересчёт затрат на производство продукции:

а) по плану:  $MЗ_{пл} = \sum (ВП_{пли} \cdot УР_{пли} \cdot ЦМ_{пли})$ ;

б) по плану, пересчитанному на фактический объем производства продукции:

$$MЗ_{усл_1} = \sum (ВП_{пли} \cdot УР_{пли} \cdot ЦМ_{пли}) \cdot K_{пп}$$

в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции:

$$MЗ_{усл2} = \sum (VBП_{\phi i} \cdot UP_{nли} \cdot ЦМ_{nли}) ;$$

г) фактически по плановым ценам:  $MЗ_{усл3} = \sum (VBП_{\phi i} \cdot UP_{\phi i} \cdot ЦМ_{nли}) ;$

д) фактически:  $MЗ_{\phi} = \sum (VBП_{\phi i} \cdot UP_{\phi i} \cdot ЦМ_{\phi i}) .$

Сумма материальных затрат на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов, кроме структуры производства продукции:

$$MЗ_i = \sum (VBП_i \cdot UP_i \cdot ЦМ_i)$$

где  $UP_i$  – удельный расход  $i$ -го материала;  $ЦМ_i$  – средняя цена  $i$ -го материала.

Расход материалов на единицу продукции зависит от качества сырья и материалов, замены одного вида материала другим, изменения рецептуры сырья, техники, технологии и организации производства, квалификации работников, отходов сырья и др. Прирост суммы материальных затрат на производство  $i$ -го вида продукции за счёт изменения удельного расхода материалов рассчитывают по формуле:

$$\Delta MЗ_i = \Delta UP_i \cdot ЦМ_{nли} \cdot VBП_{\phi i}$$

Уровень средней цены материалов зависит от рынков сырья, отпускной цены поставщика, внутригрупповой структуры материальных ресурсов, уровня транспортно-заготовительных расходов, качества сырья и т.д. Чтобы узнать, как за счёт каждого из факторов изменилась общая сумма материальных затрат, воспользуемся формулой

$$\Delta MЗ_i = \Delta ЦМ_i \cdot UP_{\phi i} \cdot VBП_{\phi i} ,$$

где  $\Delta ЦМ_i$  - изменение средней цены  $i$ -го вида или группы материалов за счёт фактора.

В результате замены одного материала другим изменяется не только количество потреблённых материалов на единицу продукции, но и их стоимость:

$$\Delta MЗ_i = \Delta UP \cdot ЦМ_0 + \Delta ЦМ \cdot UP_1 ,$$

где  $\Delta UP$  - изменение нормы расхода в связи с заменой материала;

$UP_1$  - расход материала после замены;

$ЦМ_0$  - цена заменяемого материала;

$\Delta ЦМ$  - изменение цены в связи с заменой материала.

Расчёты проводятся по каждому виду продукции на основе плановых и отчётных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию.

В ходе дальнейшего анализа переходят к изучению затрат по статье “Заработная плата”, т.е. прямых трудовых затрат. Факторы, определяющие сумму прямой зарплаты, представлены на рис.13.

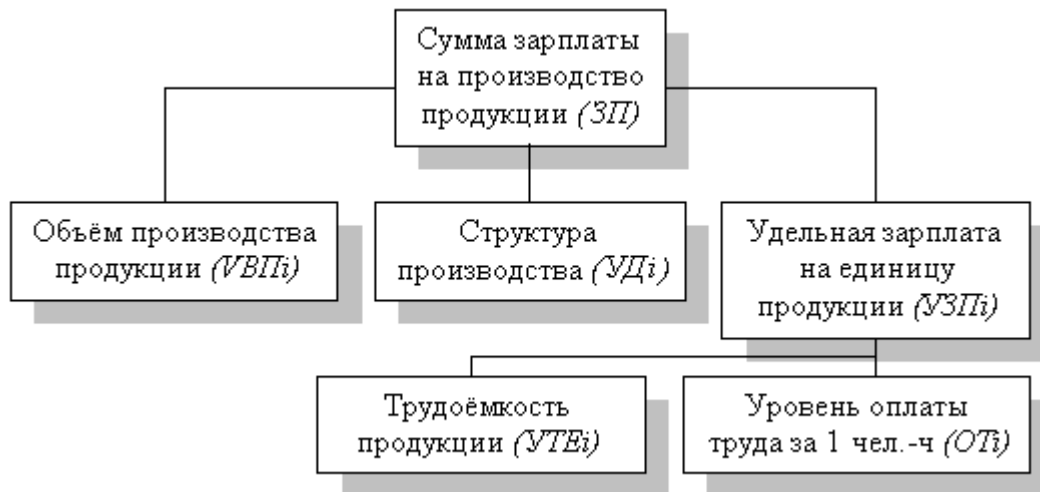


Рис.13. Схема факторной системы зарплаты на производство продукции

$$ЗП = \sum (ВВП_i \cdot УД_i \cdot УТЕ_i \cdot ОТ_i)$$

Для расчёта влияния этих факторов необходимо иметь следующие исходные данные.

Сумма прямой зарплаты на производство продукции, млн. руб.:

по плану:  $ЗП_{пл} = \sum (ВВП_{плі} \cdot УТЕ_{плі} \cdot ОТ_{плі})$ ;

по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при плановой её структуре:

$$ЗП_{усл1} = \sum (ВВП_{плі} \cdot УТЕ_{плі} \cdot ОТ_{плі}) \cdot K_{пп}$$

по плановому уровню затрат на фактический выпуск продукции:

$$ЗП_{усл2} = \sum (ВВП_{фi} \cdot УТЕ_{плі} \cdot ОТ_{плі})$$

фактически при плановом уровне оплаты труда:

$$ЗП_{усл3} = \sum (ВВП_{фi} \cdot УТЕ_{фi} \cdot ОТ_{плі})$$

фактически:  $ЗП_{ф} = \sum (ВВП_{фi} \cdot УТЕ_{фi} \cdot ОТ_{фi})$

На основе данных анализ можно провести способом цепных подстановок либо интегральным методом.

Зарплата на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов. Фактор структуры производства продукции не оказывает влияния на данный показатель:

$$УЗПи = ВВП_i \cdot УТЕ_i \cdot ОТ_i$$

### Анализ косвенных затрат

Косвенные затраты в себестоимости продукции представлены следующими комплексными статьями: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы. Анализ этих расходов производится путём сравнения фактической их величины на 1 руб. товарной продукции в динамике за 5-10 лет, а так же с плановым уровнем отчётного периода. Такое сопоставление показывает, как изменилась их доля в стоимости товарной продукции в динамике и по сравнению с планом, и какая наблюдается тенденция – роста или снижения. В процессе последующего анализа выясняют причины, вызвавшие абсолютное и относительное изменение затрат. По своему составу это комплексные статьи, состоящие из нескольких элементов.

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (РСЭО) включают амортизацию машин и оборудования, затраты на их содержание, затраты по эксплуатации, расходы по внутризаводскому перемещению грузов, износ МБП и др. Некоторые виды затрат (например, амортизация) не зависят от объёма производства продукции и являются

условно-постоянными. Другие полностью или частично зависят от его изменения и являются условно-переменными. Степень их зависимости от объёма производства продукции устанавливается с помощью коэффициентов, величина которых определяется опытным путём, или с помощью корреляционного анализа по большой совокупности данных от объёма выпуска продукции и суммы этих затрат.

Для проведения анализа РСЭО целесообразно построить табл.23.

Таблица 23

Затраты на РСЭО

Затраты	Коэффициент зависимости затрат от объёма выпуска	Сумма затрат, т. руб.		Затраты по плану, пересчитанному на факт. объём продукции	Отклонение от плана		
		п лан	ф акт		Об щее	В том числе за счёт	
						Объёма выпуска	Уровня затрат
Амортизация	—						
Ремонт							
Эксплуатационные расходы							
Износ МБП							
Итого	—						

Для пересчёта плановых затрат на фактический выпуск продукции можно использовать формулу:

$$З_{ск} = З_{пл} (100 \pm \Delta ТП \% \cdot K_3) \div 100,$$

где  $З_{ск}$  – затраты скорректированные на фактический выпуск продукции;  
 $З_{пл}$  – плановая сумма затрат по статье;  
 $\Delta ТП \%$  - перевыполнение (недовыполнение) плана по выпуску товарной продукции %;  
 $K_3$  – коэффициент зависимости затрат от объёма производства продукции.

В ходе дальнейшего анализа выясняют причины относительного перерасхода или экономии средств по каждой статье затрат.

Анализ *цеховых и общехозяйственных расходов* имеет большое значение, т.к. они занимают большой удельный вес в себестоимости продукции. Эти расходы так же разделяют на условно-постоянные и условно-переменные, а последние корректируют на процент выполнения плана по производству товарной продукции. Фактические данные сравнивают с плановой величиной накладных расходов.

Для анализа цеховых и общезаводских расходов по статьям затрат используют данные аналитического бухгалтерского учёта. По каждой статье выявляют абсолютное и относительное отклонение от плана и их причины. (табл.24)

Факторы изменения общепроизводственных и общехозяйственных расходов

Статья расходов	Фактор изменения затрат	Формула расчёта
Заработная плата работников аппарата управления	Численность персонала ( $Ч$ ), Средняя заработная плата одного работника ( $ОТ$ )	$ЗП = Ч \cdot ОТ$
Содержание основных фондов: – амортизация – расходы на освещение, отопление, водоснабжение и пр.	Первоначальная стоимость основных фондов ( $ОС$ ), норма амортизации ( $N_a$ ) Норма потребления ресурса ( $H$ ) тариф на услугу ( $Ц_1$ )	$A = ОС \cdot N_a$ $МЗ = H \cdot Ц_1$
Затраты на текущий ремонт, испытания	Объём работ ( $V$ ); средняя стоимость единицы работы ( $Ц_2$ )	$З_P = V \cdot Ц_2$
Содержание легкового транспорта	Количество машин ( $K$ ) Средние затраты на содержание одной машины ( $З$ )	$З_{лм} = K \cdot З$
Расходы по командировкам	Количество командировок ( $K_1$ ) средняя продолжительность ( $Д$ ), средняя стоимость одного дня командировки ( $Ц_3$ )	$З_к = K_1 \cdot Д \cdot Ц$
Оплата простоев	Количество человеко-дней простоя ( $K$ ) уровень оплаты за один день простоя ( $ОТ_1$ )	$З_{П} = K \cdot ОТ_1$
Налоги и сборы, относимые на себестоимость.	Налогооблагаемая база ( $Б$ ), процентная ставка налога ( $С$ )	$З_Н = Б \cdot С$
Расходы на охрану труда	Объём намеченных мероприятий ( $V$ ) средняя стоимость мероприятия ( $Ц_4$ )	$З_0 = V \cdot Ц_4$

При проверке выполнения сметы нельзя всю полученную экономию отнести на счёт предприятия, так же как и все допущенные перерасходы оценивать отрицательно. Оценка отклонений фактических расходов от сметы зависит от того, какие причины вызвали экономию или перерасход по каждой статье затрат. В ряде случаев экономия связана с невыполнением намеченных мероприятий по улучшению условий труда, технике безопасности, изобретательству, подготовке и переподготовке кадров и т. д. Невыполнение этих мероприятий наносит предприятию иногда больший ущерб, чем сумма полученной экономии. В процессе анализа должны быть выявлены непроизводительные затраты, потери от бесхозяйственности, которые можно рассматривать как неиспользованные резервы снижения себестоимости продукции.

Непроизводительными затратами следует считать потери от порчи и недостачи сырья

(материалов) и готовой продукции, оплату простоев по вине предприятия, доплаты за это время и в связи с использованием рабочих на работах, требующих менее квалифицированного труда, стоимость потреблённой энергии и топлива за время простоя предприятия и др.

Анализ общепроизводственных расходов в себестоимости единицы изделия производится с учётом результатов, полученных при анализе их в целом по предприятию. Эти расходы распределяются между отдельными видами изготовленной продукции пропорционально прямым затратам за исключением покупных материалов или заработной платы основных производственных рабочих.

Сумма этих расходов, приходящихся на единицу продукции ( $УК$ ), зависит от изменения:

- а) общей суммы цеховых и общезаводских расходов ( $З_{ц}$ );
- б) суммы прямых затрат, которые являются базой распределения косвенных ( $УД_i$ )
- в) объёма производства продукции ( $ВВП$ )

$$\Delta УК = З_{ц} \cdot \frac{УД_i}{ВВП_i}.$$

*Коммерческие расходы* включают затраты по отгрузке продукции покупателям, расходы на тару и упаковочные материалы, рекламу, изучение рынков сбыта.

Расходы по доставке товаров зависят от расстояния перевозки, веса перевезённого груза, транспортных тарифов за перевозку грузов, вида транспортных средств.

Расходы по погрузке и выгрузке могут изменяться в связи с изменением веса отгруженной продукции и расценок за погрузку и выгрузку одной тонны продукции.

Расходы на тару и упаковочные материалы зависят от их количества и стоимости. Количество, в свою очередь, связано с объёмом отгруженной продукции и нормой расхода упаковочных материалов на единицу продукции.

Экономия на упаковочных материалах не всегда желательна, так как красивая, эстетичная, привлекательная упаковка – один из факторов повышения спроса на продукцию и увеличение затрат по этой статье окупается увеличением объёма продаж. То же можно сказать и о затратах на рекламу, изучение рынков сбыта и другие маркетинговые расходы.

В заключение анализа косвенных затрат подсчитываются резервы возможного их сокращения и разрабатываются конкретные рекомендации по их освоению.

### 33. Анализ себестоимости продукции (6.)

#### (33.)АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (6.)

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.18).

Таблица 18

Классификация затрат на производство

Признаки классификации	Подразделение затрат
По экономическим элементам По статьям себестоимости По отношению к технологическому процессу По составу По способу отнесения на себестоимость продукта По роли в процессе производства По целесообразности расходования По возможности охвата планом По отношению к объёму производства По периодичности возникновения По отношению к готовому продукту	экономические элементы затрат статьи калькуляции себестоимости основные, накладные одноэлементные, комплексные прямые, косвенные производственные, внепроизводственные производительные, непроизводительные планируемые, непланируемые переменные, постоянные текущие, единовременные 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 связано 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:

$$З = А + В \cdot \text{ВВП}$$

где А – сумма постоянных расходов;

В – ставка переменных расходов на единицу продукции;

ВВП – объём производства продукции.

Тогда затраты на единицу продукции (З<sub>ед</sub>) следует записать в виде

$$З_{\text{ед}} = \frac{А + В \cdot \text{ВВП}}{\text{ВВП}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + \frac{В \cdot \text{ВВП}}{\text{ВВП}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + В;$$

$$З_{\text{ед}} = \frac{А}{\text{ВВП}} + В.$$

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.

#### 6.1. Анализ динамики обобщающих показателей и факторов

Анализ себестоимости начинают с анализа динамики себестоимости всей товарной продукции. При этом сравнивают фактические затраты с плановыми или с затратами базисного периода. В процессе анализа выявляют, по каким статьям затрат произошёл наибольший перерасход и как это изменение повлияло на изменение общей суммы переменных и постоянных расходов.

Общая сумма затрат может измениться из-за объёма выпуска продукции, её структуры, уровня переменных затрат на единицу продукции и суммы постоянных расходов. Порядок проведения факторного анализа представлен в табл.19.

Изучение структуры затрат на производство и её изменений за отчётный период по отдельным элементам затрат, а также анализ статей расходов фактически выпущенной продукции составляют следующий этап анализа себестоимости.

Таблица 19

Исходные данные для факторного анализа общей суммы издержек на производство и реализацию продукции

Затраты	Факторы изменения затрат			
	объём выпуска продукции	структур а продукции	переменн ые затраты	постоянн ые затраты
По плану на плановый выпуск продукции: $\sum (B_{плі} \cdot VBП_{плі}) + A_{пл}$	План	План	План	План
По плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции: $\sum (B_{плі} \cdot VBП_{плі}) K_{пп} + A_{пл}$	Факт	План	План	План
По плановому уровню на фактический выпуск продукции: $\sum (B_{плі} \cdot VBП_{фі}) + A_{пл}$	Факт	Факт	План	План
Фактические при плановом уровне постоянных затрат: $\sum (B_{фі} \cdot VBП_{фі}) + A_{пл}$	Факт	Факт	Факт	План
Фактические: $\sum (B_{фі} \cdot VBП_{фі}) + A_{ф}$	Факт	Факт	Факт	Факт

Анализ структуры себестоимости по статьям и элементам расходов проводится в аналитической таблице табл.20.

Таблица 20

Состав затрат на производство

Элементы затрат	За предшествующий год		По плану на отчётный год		Фактически за отчётный год		Изменение фактических удельных весов по сравнению	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	с предшествующим годом	с планом, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
							(гр.7 – гр.3)	(гр.7 – гр.5)

Анализ структуры себестоимости проводится сопоставлением удельных весов отдельных элементов с планом и в динамике.

При помощи показателей структуры рассматривается влияние каждой статьи на сумму абсолютной и относительной экономии или перерасхода затрат. Анализ структуры затрат позволяет оценить материалоемкость, трудоёмкость, энергоёмкость продукции, выяснить характер их изменений и влияние на себестоимость продукции. Для оценки влияния каждой статьи затрат на себестоимость 1 руб. товарной продукции рассчитывается уровень затрат по каждой статье и элементу расходов, изучаются причины отклонений. Анализ проводится в аналитической табл.21.

Таблица 21

Затраты на производство продукции по статьям

Статьи затрат	Базис-ный период		Отчётный период				Отклонения уровня затрат	
	Сумма	Уровень затрат	План		Факт		от плана (гр.6 – гр.4)	от показателя базисного периода (гр.6 – гр.2)
			Сумма	Уровень затрат	Сумма	Уровень затрат		
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Уровень затрат определяется делением расходов по каждой статье на объём товарной продукции.

Анализ динамики и выполнения плана по структуре и уровню затрат позволяет своевременно реагировать на отклонения от плановых, нормативных показателей себестоимости, принимать конкретные управленческие решения по их устранению или согласованию.

## 6.2. Анализ затрат на рубль товарной продукции

Наиболее обобщающим показателем себестоимости продукции, выражающим её прямую связь с прибылью, является уровень затрат на 1 рубль товарной продукции:

$$\text{затраты на 1 руб ТП} = \frac{\text{Общая сумма затрат на производство}}{\text{Товарная продукция}}$$

Непосредственное влияние на изменение уровня затрат на 1 руб. товарной продукции оказывают факторы, которые находятся с ним в прямой функциональной связи: изменение

объёма выпущенной продукции, её структуры, изменение уровня цен на продукцию, изменение уровня удельных переменных затрат, изменение суммы постоянных затрат. Схема факторной системы затрат на 1 руб. товарной продукции представлена на рис.11.



Рис.11. Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль товарной продукции

Влияние факторов первого уровня на изменение затрат на 1 руб. товарной продукции рассчитывается способом цепных подстановок по данным табл.19 и по данным о выпуске товарной продукции:

Товарная продукция:

а) по плану:  $ТП_{пл} = \sum (VBП_{инл} \cdot ЦП_{инл})$ ;

б) фактически при плановой структуре и плановых ценах:

$$ТП_{усл1} = \sum (VBП_{иф} \cdot ЦП_{инл}) \pm \Delta ТП_{\phi}$$

в) фактически по ценам плана:  $ТП_{усл2} = \sum (VBП_{иф} \cdot ЦП_{инл})$ ;

г) фактически:  $ТП_{\phi} = \sum (VBП_{иф} \cdot ЦП_{иф})$ ;

Если затраты на 1 руб. товарной продукции (УЗ) представить в виде

$$УЗ = \frac{З(VBП; УД; А; В)}{ТП(VBП; УД; ЦП)}$$

то анализ проводится методом цепных подстановок и его алгоритм аналогичен алгоритму проведения факторного анализа материалоёмкости. (см. тему №4).

Чтобы установить, как эти факторы повлияли на изменение суммы прибыли, необходимо абсолютные приросты затрат на 1 руб. товарной продукции за счёт каждого фактора умножить на фактический объём реализации продукции, выраженный в плановых ценах (табл.22).

Таблица 22

Порядок расчёта влияния факторов на изменение суммы прибыли

Фактор	Формула расчёта влияния фактора
Объём выпуска товарной продукции	$\Pi_{усл_1} = \Delta УЗ_{усл_1} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Структура товарной продукции	$\Pi_{усл_2} = \Delta УЗ_{усл_2} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Уровень переменных затрат на единицу продукции	$\Pi_{усл_3} = \Delta УЗ_{усл_3} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Изменение суммы постоянных затрат	$\Pi_{усл_4} = \Delta УЗ_{усл_4} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Изменение уровня отпускных цен	$\Pi_{усл_5} = \Delta УЗ_{усл_5} \cdot ТП_{пл} \div 100$
Итого	$\Delta \Pi = \sum_{i=1}^5 \Pi_{усл_i}$

В процессе анализа проводят также сравнение затрат на 1 руб. товарной продукции в динамике и, если есть возможность, сравнение со среднеотраслевым показателем.

### 6.3. Анализ себестоимости важнейших изделий

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости анализируют отчётные калькуляции по отдельным изделиям, сравнивают фактический уровень затрат на единицу продукции с плановым и данными прошлых лет в целом и по статьям затрат.

Анализ проводят методом цепных подстановок на основе формулы себестоимости единицы продукции:

$$З_{пл} = \frac{А_{пл}}{ВВП_{пл}} + В_{пл};$$

$$З_{усл1} = \frac{А_{пл}}{ВВП_{\phi}} + В_{пл};$$

$$З_{усл2} = \frac{А_{\phi}}{ВВП_{\phi}} + В_{пл};$$

$$З_{\phi} = \frac{А_{\phi}}{ВВП_{\phi}} + В_{\phi}.$$

Общее изменение себестоимости единицы продукции:

$$\Delta З_{общ} = З_{\phi} - З_{пл}, \text{ в том числе за счёт изменения:}$$

$$\text{а) объёма производства продукции} \quad \Delta З_{ВВП} = З_{усл1} - З_{пл};$$

$$\text{б) суммы постоянных затрат} \quad \Delta З_A = З_{усл2} - З_{усл1};$$

$$\text{в) суммы удельных переменных затрат} \quad \Delta З_B = З_{\phi} - З_{усл2}.$$

Затем более детально изучают себестоимость товарной продукции по каждой статье затрат, для чего фактические данные сравнивают с плановыми и данными за прошлые периоды.

### 6.4. Анализ прямых материальных и трудовых затрат

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают затраты на сырьё и материалы. Система факторов, оказывающих влияние на прямые материальные затраты, приведена на рис.12.



Рис.12.Блок-схема факторной системы материальных затрат

$$МЗ = \sum (ВВП_i \cdot УД_i \cdot УР_i \cdot ЦМ_i)$$

Расчёт влияния факторов производится способом цепных подстановок. Для этого необходимо произвести пересчёт затрат на производство продукции:

а) по плану:  $МЗ_{пл} = \sum (ВВП_{пл i} \cdot УР_{пл i} \cdot ЦМ_{пл i})$ ;

б) по плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции:

$$МЗ_{усл1} = \sum (ВВП_{пл i} \cdot УР_{пл i} \cdot ЦМ_{пл i}) \cdot K_{пп}$$
 ;

в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции:

$$МЗ_{усл2} = \sum (ВВП_{ф i} \cdot УР_{пл i} \cdot ЦМ_{пл i})$$
 ;

г) фактически по плановым ценам:  $МЗ_{усл3} = \sum (ВВП_{ф i} \cdot УР_{ф i} \cdot ЦМ_{пл i})$  ;

д) фактически:  $МЗ_{ф} = \sum (ВВП_{ф i} \cdot УР_{ф i} \cdot ЦМ_{ф i})$  .

Сумма материальных затрат на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов, кроме структуры производства продукции:

$$МЗ_i = \sum (ВВП_i \cdot УР_i \cdot ЦМ_i)$$

где УРi – удельный расход i-го материала; ЦМi – средняя цена i-го материала.

Расход материалов на единицу продукции зависит от качества сырья и материалов, замены одного вида материала другим, изменения рецептуры сырья, техники, технологии и организации производства, квалификации работников, отходов сырья и др. Прирост суммы материальных затрат на производство i-го вида продукции за счёт изменения удельного расхода материалов рассчитывают по формуле:

$$\Delta МЗ_i = \Delta УР_i \cdot ЦМ_{пл i} \cdot ВВП_{ф i}$$
 .

Уровень средней цены материалов зависит от рынков сырья, отпускной цены поставщика, внутригрупповой структуры материальных ресурсов, уровня транспортно-заготовительных расходов, качества сырья и т.д. Чтобы узнать, как за счёт каждого из факторов изменилась общая сумма материальных затрат, воспользуемся формулой

$$\Delta MZ_i = \Delta ЦМ_i \cdot УР_{\phi i} \cdot ВВП_{\phi i},$$

где  $\Delta ЦМ_i$  - изменение средней цены i-го вида или группы материалов за счёт фактора.

В результате замены одного материала другим изменяется не только количество потреблённых материалов на единицу продукции, но и их стоимость:

$$\Delta MZ_i = \Delta УР \cdot ЦМ_0 + \Delta ЦМ \cdot УР_1,$$

где  $\Delta УР$  - изменение нормы расхода в связи с заменой материала;

$\Delta УР_1$  - расход материала после замены;

$ЦМ_0$  - цена заменяемого материала;

$\Delta ЦМ$  - изменение цены в связи с заменой материала.

Расчёты проводятся по каждому виду продукции на основе плановых и отчётных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию.

В ходе дальнейшего анализа переходят к изучению затрат по статье “Заработная плата”, т.е. прямых трудовых затрат. Факторы, определяющие сумму прямой зарплаты, представлены на рис.13.

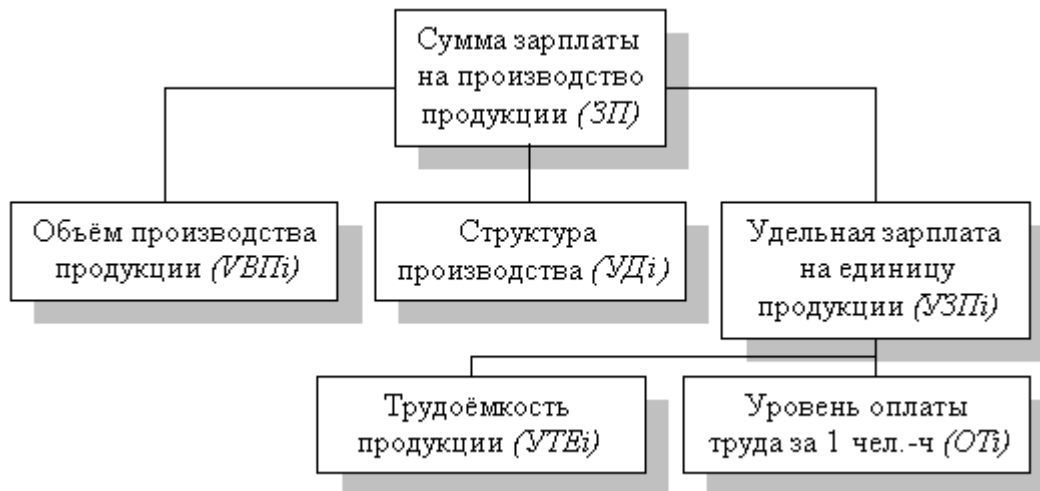


Рис.13. Схема факторной системы зарплаты на производство продукции

$$ЗП = \sum (ВВП_i \cdot УД_i \cdot УТЕ_i \cdot ОТ_i)$$

Для расчёта влияния этих факторов необходимо иметь следующие исходные данные.

Сумма прямой зарплаты на производство продукции, млн. руб.:

по плану:  $ЗП_{пл} = \sum (ВВП_{пли} \cdot УТЕ_{пли} \cdot ОТ_{пли})$ ;

по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при плановой её структуре:

$$ЗП_{усл1} = \sum (ВВП_{пли} \cdot УТЕ_{пли} \cdot ОТ_{пли}) \cdot K_{пп};$$

по плановому уровню затрат на фактический выпуск продукции:

$$ЗП_{усл2} = \sum (ВВП_{\phi i} \cdot УТЕ_{пли} \cdot ОТ_{пли});$$

фактически при плановом уровне оплаты труда:

$$ЗП_{усл3} = \sum (ВВП_{\phi i} \cdot УТЕ_{\phi i} \cdot ОТ_{пли});$$

$$ЗП_{\phi} = \sum (ВВП_{\phi i} \cdot УТЕ_{\phi i} \cdot ОТ_{\phi i})$$

фактически:

На основе данных анализ можно провести способом цепных подстановок либо интегральным методом.

Зарплата на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов. Фактор структуры

производства продукции не оказывает влияния на данный показатель:

$$УЗП_i = ВВП_i \cdot УТЕ_i \cdot ОТ_i$$

#### 6.5. Анализ косвенных затрат

Косвенные затраты в себестоимости продукции представлены следующими комплексными статьями: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы. Анализ этих расходов производится путём сравнения фактической их величины на 1 руб. товарной продукции в динамике за 5-10 лет, а так же с плановым уровнем отчётного периода. Такое сопоставление показывает, как изменилась их доля в стоимости товарной продукции в динамике и по сравнению с планом, и какая наблюдается тенденция – роста или снижения. В процессе последующего анализа выясняют причины, вызвавшие абсолютное и относительное изменение затрат. По своему составу это комплексные статьи, состоящие из нескольких элементов.

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (РСЭО) включают амортизацию машин и оборудования, затраты на их содержание, затраты по эксплуатации, расходы по внутризаводскому перемещению грузов, износ МБП и др. Некоторые виды затрат (например, амортизация) не зависят от объёма производства продукции и являются условно-постоянными. Другие полностью или частично зависят от его изменения и являются условно-переменными. Степень их зависимости от объёма производства продукции устанавливается с помощью коэффициентов, величина которых определяется опытным путём, или с помощью корреляционного анализа по большой совокупности данных от объёма выпуска продукции и суммы этих затрат.

Для проведения анализа РСЭО целесообразно построить табл.23.

Таблица 23

Затраты на РСЭО

Затраты	Коэффициент зависимости затрат от объёма выпуска	Сумма затрат, т. руб.		Затраты по плану, пересчитанному на факт. объём продукции	Отклонение от плана		
		п лан	ф акт		Об щее	В том числе за счёт	
						Объёма выпуска	Уровня затрат
Амортизация	—						
Ремонт							
Эксплуатационные расходы							
Износ МБП							
Итого	—						

Для пересчёта плановых затрат на фактический выпуск продукции можно использовать формулу:



$$З_{ск} = З_{пл} (100 \pm \Delta ТП \% \cdot K_3) \div 100,$$

где  $З_{ск}$  – затраты скорректированные на фактический выпуск продукции;  
 $З_{пл}$  – плановая сумма затрат по статье;  
 $\Delta ТП$  % - перевыполнение (недовыполнение) плана по выпуску товарной продукции %;  
 $K_3$  – коэффициент зависимости затрат от объема производства продукции.

В ходе дальнейшего анализа выясняют причины относительного перерасхода или экономии средств по каждой статье затрат.

Анализ *цеховых и общезаводских расходов* имеет большое значение, т.к. они занимают большой удельный вес в себестоимости продукции. Эти расходы так же разделяют на условно-постоянные и условно-переменные, а последние корректируют на процент выполнения плана по производству товарной продукции. Фактические данные сравнивают с плановой величиной накладных расходов.

Для анализа цеховых и общезаводских расходов по статьям затрат используют данные аналитического бухгалтерского учёта. По каждой статье выявляют абсолютное и относительное отклонение от плана и их причины. (табл.24)

Таблица 24

Факторы изменения общепроизводственных и общезаводских расходов

Статья расходов	Фактор изменения затрат	Формула расчёта
Заработная плата работников аппарата управления	Численность персонала ( $Ч$ ), Средняя заработная плата одного работника ( $ОТ$ )	$ЗП = Ч \cdot ОТ$
Содержание основных фондов: – амортизация – расходы на освещение, отопление, водоснабжение и пр.	Первоначальная стоимость основных фондов ( $ОС$ ), норма амортизации ( $N_a$ ) Норма потребления ресурса ( $H$ ) тариф на услугу ( $Ц_1$ )	$A = ОС \cdot N_a$ $МЗ = H \cdot Ц_1$
Затраты на текущий ремонт, испытания	Объём работ ( $V$ ); средняя стоимость единицы работы ( $Ц_2$ )	$З_P = V \cdot Ц_2$
Содержание легкового транспорта	Количество машин ( $K$ ) Средние затраты на содержание одной машины ( $З$ )	$З_{лт} = K \cdot З$
Расходы по командировкам	Количество командировок ( $K_1$ ) средняя продолжительность ( $Д$ ), средняя стоимость одного дня командировки ( $Ц_3$ )	$З_к = K_1 \cdot Д \cdot Ц$
Оплата простоев	Количество человеко-дней простоя ( $K$ )	$З_{П} = K \cdot ОТ_1$

	уровень оплаты за один день простоя ( $OT_1$ )	
Налоги и сборы, относимые на себестоимость.	Налогооблагаемая база ( $B$ ), процентная ставка налога ( $C$ )	$З_H = B \cdot C$
Расходы на охрану труда	Объём намеченных мероприятий ( $V$ ) средняя стоимость мероприятия ( $Ц_4$ )	$З_0 = V \cdot Ц_4$

При проверке выполнения сметы нельзя всю полученную экономию отнести на счёт предприятия, так же как и все допущенные перерасходы оценивать отрицательно. Оценка отклонений фактических расходов от сметы зависит от того, какие причины вызвали экономию или перерасход по каждой статье затрат. В ряде случаев экономия связана с невыполнением намеченных мероприятий по улучшению условий труда, технике безопасности, изобретательству, подготовке и переподготовке кадров и т. д. Невыполнение этих мероприятий наносит предприятию иногда больший ущерб, чем сумма полученной экономии. В процессе анализа должны быть выявлены непроизводительные затраты, потери от бесхозяйственности, которые можно рассматривать как неиспользованные резервы снижения себестоимости продукции.

Непроизводительными затратами следует считать потери от порчи и недостачи сырья (материалов) и готовой продукции, оплату простоев по вине предприятия, доплаты за это время и в связи с использованием рабочих на работах, требующих менее квалифицированного труда, стоимость потреблённой энергии и топлива за время простоя предприятия и др.

Анализ общепроизводственных расходов в себестоимости единицы изделия производится с учётом результатов, полученных при анализе их в целом по предприятию. Эти расходы распределяются между отдельными видами изготовленной продукции пропорционально прямым затратам за исключением покупных материалов или заработной платы основных производственных рабочих.

Сумма этих расходов, приходящихся на единицу продукции ( $УК$ ), зависит от изменения:

- а) общей суммы цеховых и общезаводских расходов ( $З_u$ );
- б) суммы прямых затрат, которые являются базой распределения косвенных ( $УД_i$ )
- в) объёма производства продукции ( $ВВП$ )

$$\Delta УК = З_u \cdot \frac{УД_i}{ВВП_i}$$

*Коммерческие расходы* включают затраты по отгрузке продукции покупателям, расходы на тару и упаковочные материалы, рекламу, изучение рынков сбыта.

Расходы по доставке товаров зависят от расстояния перевозки, веса перевезённого груза, транспортных тарифов за перевозку грузов, вида транспортных средств.

Расходы по погрузке и выгрузке могут изменяться в связи с изменением веса отгруженной продукции и расценок за погрузку и выгрузку одной тонны продукции.

Расходы на тару и упаковочные материалы зависят от их количества и стоимости. Количество, в свою очередь, связано с объёмом отгруженной продукции и нормой расхода упаковочных материалов на единицу продукции.

Экономия на упаковочных материалах не всегда желательна, так как красивая, эстетичная, привлекательная упаковка – один из факторов повышения спроса на продукцию и увеличение затрат по этой статье окупается увеличением объёма продаж. То же можно сказать и о затратах на рекламу, изучение рынков сбыта и другие маркетинговые расходы.

В заключение анализа косвенных затрат подсчитываются резервы возможного их сокращения и разрабатываются конкретные рекомендации по их освоению.

## **34. Анализ финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности организации**

### **(34). Показатели финансовой устойчивости**

Показатели финансовой устойчивости предприятия характеризуют структуру используемого предприятием капитала с позиции его платежеспособности и финансовой стабильности развития. Эти показатели позволяют оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, так как отражают способность предприятия погасить долгосрочные обязательства. Данную группу показателей еще называют показателями структуры капитала и платежеспособности либо коэффициентами управления источниками средств.

Расчет показателей финансовой устойчивости

#### **1. Коэффициент автономии**

Стр.490/стр.700

$$H=7008/7281=0,96$$

$$K=7058/7681=0,92$$

Более 90% активов предприятия сформированы за счет собственного капитала. Предприятие обладает достаточной независимостью и возможностями для проведения независимой финансовой политики.

#### **2. Коэффициент заемного капитала**

(Стр.590+стр. 690-стр.640-стр.650)/стр.700

$$H=273/7281=0,04$$

$$K=623/7681=0,08$$

#### **3. Коэффициент финансовой зависимости (мультипликатор собственного капитала)**

Стр.300/(стр.490-стр.460)

$$H=7281/7008=1,04$$

$$K=7681/7058=1,09$$

#### **4. Коэффициент финансовой зависимости**

(Стр.590+стр.690-стр.640-стр.650)/стр.490

$$H=273/7008=0,04$$

$$K=623/7058=0,09$$

На 1 рубль собственного капитала предприятие привлекало от 4 до 9 копеек заемного капитала, то есть кредиторы практически не участвуют в финансировании предприятия. Зависимость данного предприятия от внешних источников мала.

#### **5. Коэффициент покрытия инвестиций (долгосрочной финансовой независимости)**

(Стр.490+стр.590)/700

$$H=7008/7281=0,96$$

$$K=7058/7681=0,91$$

#### **6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами**

(стр. 490-стр.190)/стр.290

$$H=(7008-6709)/572=0,5$$

$$K=(7058-6600)/1081=0,4$$

#### **7. Коэффициент маневренности**

(стр.490-стр.190+стр.510)/стр.490

$$H=(7008-6709)/7008=0,04$$

$$K=(7058-6600)/7058=0,06$$

Коэффициент маневренности имеет очень низкое значение, поэтому предприятию следует обратить внимание на использование собственного капитала.

По данным показателям финансовое состояние предприятия в целом можно охарактеризовать как устойчивое, что обеспечивается высокой долей собственного

капитала, и предполагает стабильность его деятельности в будущем году.

Оценка финансовой устойчивости Показатель
1. Коэффициент концентрации собственного капитала
2. Коэффициент финансовой зависимости
3. Коэффициент маневренности собственного капитала
4. Коэффициент концентрации привлеченного капитала
5. Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств

### **Показатели оценки платежеспособности и ликвидности**

Платежеспособность предприятия - это способность своевременно и в полном объеме погашать свои финансовые обязательства.

Ликвидность - это способность отдельных видов имущественных ценностей обращаться в денежную форму без потерь своей балансовой стоимости.

Понятия платежеспособности и ликвидности близки по содержанию, но не идентичны. При достаточно высоком уровне платежеспособности предприятия его финансовое положение характеризуется как устойчивое. В то же время высокий уровень платежеспособности не всегда подтверждает выгодность вложений средств в оборотные активы, в частности, излишний запас товарно-материальных ценностей, затоваривание готовой продукцией, наличие безнадежной дебиторской задолженности снижают уровень ликвидности оборотных активов.

Устойчивое финансовое положение предприятия является важнейшим фактором его застрахованности от возможного банкротства. С этих позиций важно знать, насколько платежеспособно предприятие и какова степень ликвидности его активов.

Для анализа устойчивости финансового положения предприятия целесообразно рассчитывать показатели оценки платежеспособности и ликвидности. Показатели могут быть представлены финансовыми коэффициентами, величиной чистого оборотного капитала и коэффициентами структуры оборотных активов.

Коэффициенты платежеспособности и ликвидности отражают способность предприятия погасить свои краткосрочные обязательства леггореализуемыми средствами. Высокое значение данных коэффициентов свидетельствует об устойчивом финансовом положении предприятия, низкое их значение - о возможных проблемах с денежной наличностью и затруднениях в дальнейшей операционной деятельности. В то же время очень большое значение коэффициентов свидетельствует о невыгодном вложении средств в оборотные активы.

Расчет показателей платежеспособности и ликвидности.

1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия):  
(Стр.290-стр.216-- стр.244) / (Стр.690 -- стр.640 - стр.650)

$$H=(572-1)/273=2,1$$

$$K=(1081-7)/623=1,72$$

Значение коэффициента текущей платежеспособности и ликвидности на начало периода соответствовало рекомендуемому, что свидетельствовало о том, что предприятие располагало ликвидными активами для погашения своей краткосрочной задолженности. На конец года значение коэффициента снизилось, но предприятие продолжает оставаться платежеспособным, так как его ликвидные активы превышают размер краткосрочной задолженности. Значение коэффициента текущей платежеспособности и ликвидности (1,7) остается в пределах рекомендуемого.

2. Коэффициент промежуточной платежеспособности и ликвидности  
(Стр.290-стр.2Ю--стр.244)/(Стр.690-- стр.640 - стр.650)

$$H=(572-55)/273=1,9$$

$$K=(1081-81)/623=1,6$$

Коэффициент промежуточной платежеспособности и ликвидности позволяет лучше, чем коэффициент текущей ликвидности оценить платежеспособность, так как включает при расчете в состав активов их наиболее ликвидную часть.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности

(Стр.260 + стр.250)/ (Стр.690 - стр.640 --стр.650)

$H=8/273=0,03$

$K=10/623=0,02$

Показывает, какая часть срочных обязательств может быть погашена наиболее мобильными оборотными средствами.

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ Показатель
1. Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал)
2. Маневренность собственных оборотных средств
3. Коэффициент покрытия общий
4. Коэффициент быстрой ликвидности
5. Коэффициент абсолютной ликвидности
6. Доля оборотных средств в активах
7. Доля производственных запасов в текущих активах
8. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов
9. Коэффициент покрытия запасов

### **(34.)Финансовое положение предприятия и его экономический анализ.**

#### **Рентабельность**

Отношение полученной прибыли к вложенному капиталу:  $R = P/A$ , где

R – коэффициент рентабельности;

P – величина прибыли;

A – итог актива (пассива) баланса.

Предприятие вложило все свои и привлечённые средства в активы, намереваясь получить прибыль.

Прежде чем считать R, необходимо принять во внимание:

- величина прибыли должна быть до налогообложения;
- прибыль должна быть рассчитана по правилам БУ (форма 2);
- величина A для корректности берётся в размере средней величины за отчётный период:

(активы на начало + активы на конец) / 2;

- так как прибыль – разность между доходами и расходами, анализ R зависит от анализа составляющих расходов (постоянных и переменных) и доходов.

#### **Платёжеспособность**

Возможность предприятия в срок оплатить свои долги. Или понятие ликвидности – возможность объектов, составляющих актив баланса, быть проданными.

Коэффициент ликвидности:  $L = A / K_t$ , где

A – актив баланса;  $K_t$  – кредиторская задолженность.

Три варианта расчёта L:

1). L общей ликвидности =  $TA / K_{tk}$ , где

TA – текущие (оборотные) активы фирмы;  $K_{tk}$  – краткосрочная кредиторская задолженность

(т.к. L рассматривается обычно из расчёта за год);

2). L быстрой ликвидности =  $(Д_{tk} + ДС) / K_{tk}$ , где

Д<sub>tk</sub> – краткосрочная Дт задолженность; ДС – денежные средства;

3). L абсолютной ликвидности =  $ДС / K_{tk}$ .

При расчёте L (Российская система учёта) необходимо пересмотреть отдельные данные бухгалтерского баланса (составить статический баланс).

В числителе:

- исключить из актива баланса расходы будущих периодов;
- оставшиеся статьи актива должны быть переоценены: ЦБ – по цене их возможной реализации; запасы уменьшены на величину возможных недостач и стоимость возможной уценки; дебиторы должны быть представлены только суммами, реально ожидаемыми к получению.

В знаменателе:

- пересчитать величину долгов, если она привязана к курсу валют;
- увеличить Кт-задолженность на сумму выданных гарантий.

Коэффициент общей платежеспособности (1) рассчитывают обычно только в двух случаях:

- в случае ликвидации предприятия;
- получения большого кредита.

### **Лeverидж**

Английское слово, означает «рычаг».

Выделяют производственный и финансовый лeverидж компании.

Показатель финансового лeverиджа демонстрирует соотношение собственных и привлечённых источников финансирования деятельности компании.

$L = C / K_t$ , C – собственные средства;  $K_t$  – кредиторская задолженность.

Если  $L > 1$ , т.е. собственные ср-ва больше привлечённых, то это может означать, что предприятие не пользуется доверием кредиторов и не может привлечь достаточного объёма капиталов, не раскрывает свой производственный капитал.

Если  $L < 1$ , то это может значить:

- в случае если платёжеспособность достаточная, то предприятие успешно работает, используя чужие деньги;
- если недостаточная, то предприятие на грани краха.

«Мелкие долги – плохая рекомендация, большие уже меняют дело. Человек, у которого много долгов, пользуется уважением. Не он один дорожит за свою репутацию, но и кредиторы» /Брехт/

Цикл финансовой диагностики – цикл последовательности работ, связанных с диагностикой. Сердцевина – цикл текущих сравнений.

Получив данные, необходимо провести сравнение:

- с требованиями нормативных документов;
- с данными других предприятий;
- данных одного предприятия, но за различные отчётные периоды;
- с нормативами.

Диагностика финансовой деятельности предприятия позволяет установить и оценить финансовое положение фирмы, принять необходимые решения.

Все решения можно свести к четырём группам проблем:

1). Задачи, связанные с управлением финансовой деятельностью /основная стратегия – увеличение активов предприятия, как путём самофинансирования (выпуск дополнительных акций, политика распределения прибыли), так и привлечением заёмного капитала (кредиты, облигации, лизинг)/;

2). Средства решения задач /главный инструмент – деньги (оптимальное количество); учёт обязательств – предмета купли-продажи; доходность портфеля ценных бумаг/;

3). Условия решения задач /кадры; время – «управлять – предвидеть»; расчёт риска/.

/Умение доставить себе радость, а печаль конкурентам – это и есть задача управления финансовой деятельностью/

Симптомы болезни предприятия:

- Расходы растут быстрее доходов;
- Используются краткосрочные заёмные средства для финансирования долгосрочных вложений;
- Наблюдается снижение остатков по счетам денежных средств и запасов (систематическая

нехватка оборотных средств);

- Выплачиваются слишком высокие дивиденды (изъятие оборотных средств);
- Увеличение удельного веса просроченной дебиторской задолженности;
- Увеличение сальдо по счетам «товары» и «готовая продукция» (сложно реализовать).

## **35. Основные показатели хозяйственной деятельности организации в состоянии банкротства и пути их улучшения**

### **(35.) ДИАГНОСТИКА РИСКА БАНКРОТСТВА**

**Банкротство** - это неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основной признак банкротства - неспособность предприятия выполнить требования кредиторов в течение определенного срока со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы могут обратиться в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом.

#### **Признаки банкротства подразделяют на две группы:**

показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

- спад производства, сокращение объемов продаж и убыточности;
- наличие систематической просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция их к снижению;
- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;
- дефицит собственного оборотного капитала;
- систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
- использование источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;
- неблагоприятные изменения портфеля заказов;
- падение рыночной стоимости акций предприятия;
- снижение производственного потенциала;

показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать финансовое состояние как критическое, но свидетельствуют о возможности его ухудшения в будущем:

- чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;
- потеря основных партнеров;
- недооценка обновления техники и технологии;
- потеря ведущих сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои, неритмичная работа;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- недостаточность капитальных вложений.

**Нормативная база.** В соответствии с действующим российским законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей: коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственным оборотным капиталом и восстановления (утраты) платежеспособности. Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является наличие одного из условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение ниже 2,0;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение ниже 0,1.

Коэффициент текущей ликвидности должен рассчитываться по формуле:

*Клик = (Текущие активы - Расходы будущих периодов) / [Текущие пассивы - (Доходы будущих периодов + Фонды потребления + Резервы предстоящих расходов и платежей)].*

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется следующим образом:

*Косс = (Текущие активы - Текущие пассивы) / Текущие активы.*



Если коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного, а доля собственного оборотного капитала в формировании текущих активов меньше норматива, но наметилась тенденция роста этих показателей, то определяется коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный шести месяцам:

$$k_{в.п} \sim [Клик1 + (6 / T) \cdot (Клик - клик0)] / клик \text{ норм},$$

где Клик1 и Клик0 - фактическое значение коэффициента ликвидности соответственно в конце и начале отчетного периода;

$\wedge$ лик норм  $\sim$  нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

T - отчетный период, мес.

Если  $K_{п} > 1$ , то у предприятия есть возможность восстановить свою платежеспособность; если  $K_{вп} < 1$ , то у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

Если фактические величины Клик и Косс равны или выше нормативных значений на конец периода, но наметилась тенденция их снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности за период, равный трем месяцам:

$$K_{у.п} = 1Клик1 + (3 / T) \cdot (Клик1 - Клик0) / К_{лж} \text{ норм.}$$

Если  $K_{у.п} > 1$ , то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев, и наоборот.

При неудовлетворительной структуре баланса (Клик и Косс ниже нормативных), но при наличии реальной возможности восстановить свою платежеспособность в установленные сроки может быть принято решение об отсрочке признания предприятия неплатежеспособным в течение шести месяцев.

При отсутствии оснований признания структуры баланса неудовлетворительной (Клик и Косс выше нормативных), но при  $K_{уп} < 1$  решение о признании предприятия неплатежеспособным не принимается, но ввиду реальной угрозы утраты предприятием платежеспособности оно ставится на соответствующий учет в специальных подразделениях Мингосимущества по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий.

Если предприятие признается неплатежеспособным, а структура его баланса - неудовлетворительной, то прежде чем передать экспертное заключение в арбитражный суд, запрашивается дополнительная информация и проводится углубленный анализ производственно-финансовой деятельности предприятия с целью выбора одного из двух вариантов решений:

проведение реорганизационных мероприятий для восстановления платежеспособности предприятия;

проведение ликвидационных мероприятий в соответствии с действующим законодательством.

Рассмотренная система критериев диагностики банкротства предприятий субъектов хозяйствования является несовершенной и подвергается обоснованной критике.

Модели дискриминантного анализа. Для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются дискриминантные факторные модели, разработанные американскими и западноевропейскими экономистами.

Для диагностики возможности банкротства часто используют Z-счет Е. Альтмана, полученный им в США в 1968 г.:

$$Z = 1,2 * (\text{Чистый оборотный капитал} / \text{Общие активы}) + 1,4 * (\text{Нераспределенная прибыль} / \text{Общие активы}) + 3,3 * (\text{Операционная прибыль} / \text{Общие активы}) + 0,6 * (\text{Рыночная стоимость всех акций} / \text{Внешние обязательства}) + 1,0 * (\text{Продажи} / \text{Общие активы}).$$

Полученное значение Z-счета интерпретируют следующим образом:

Значение Z-счета	меньше 1,8	от 1,81 до 2,7	от 2,8 до 2,9	больше 3,0
Вероятность банкротства	очень высокая	высокая	низкая	очень низкая

В 1983 г. Альтман получил модифицированный вариант своей модели для компаний, акции которых не котируются на бирже:

$$Z = 0,717 * (\text{Чистый оборотный капитал} / \text{Общие активы}) + 0,847 * (\text{Нераспределенная прибыль} / \text{Общие активы}) + 3,107 * (\text{Операционная прибыль} / \text{Общие активы}) + 0,42 * (\text{Балансовая стоимость собственного капитала} / \text{Заемный капитал}) + 0,995 * (\text{Продажи} / \text{Общие активы}).$$

В этом счете банкротство весьма вероятно, если  $Z < 1,23$ . В 1972 г. Лисе (Великобритания) получил следующую формулу:

$$Z = 0,063 * (\text{Оборотный капитал} / \text{Сумма активов}) + 0,092 * (\text{Прибыль от реализации} / \text{Сумма активов}) + 0,057 * (\text{Нераспределенная прибыль} / \text{Сумма активов}) + 0,001 * (\text{Собственный капитал} / \text{Заемный капитал}).$$

Здесь критическое значение составляло 0,037. В 1997 г. Таффлер получил следующую формулу:

$$Z = 0,53 * (\text{Прибыль от реализации} / \text{Краткосрочные обязательства}) + 0,13 * (\text{Оборотные активы} / \text{Сумма обязательств}) + 0,18 * (\text{Краткосрочные обязательства} / \text{Сумма активов}) + 0,16 * (\text{Выручка} / \text{Сумма активов}).$$

Если величина Z-счета больше 0,3, то у предприятия неплохие долгосрочные перспективы; если меньше 0,2, то банкротство весьма вероятно.

Для предотвращения банкротства необходимо:

- избавиться от убыточной продукции и подразделений хозяйствования;

\*сократить затраты на производство и реализацию продукции; \*изменить структуру активов, и в частности оборотных активов;

- реализовать капитальные вложения за счет привлечения заемных средств;

• повысить оборачиваемость капитала. Норма и масса прибыли зависят в большей степени от скорости оборота капитала, скорости продаж, чем уровня цен. Высокая скорость оборачиваемости поможет избежать банкротства,

К предприятиям, которые признаются банкротами, могут быть применены различные санкции, начиная с мирового соглашения между кредитором и собственником предприятия и заканчивая ликвидацией с распродажей имущества.

Ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности предприятия, реорганизационные процедуры предусматривают восстановление платежеспособности должника путем проведения инновационных мероприятий.

С целью финансового оздоровления составляется бизнес-план финансового оздоровления, в котором предусматриваются мероприятия выхода предприятия из «опасной зоны» путем комплексного использования внутренних и внешних резервов. Основным и наиболее важным направлением финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности и достижений безубыточной работы. Факторами повышения прибыльности являются: полное использование производственной мощности, повышение качества и конкурентоспособности продукции, снижение себестоимости, сокращение непроизводительных потерь и эффективное использование всех видов ресурсов

## Дополнительный вопрос

### Анализ собственного капитала организации. Оценка обеспеченности собственными оборотными средствами.

#### (Доп.) Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала организации. Источники формирования.

Собственный капитал организации – Шпр. Пассива.( служит источником покрытия основных и оборотных средств)

Поступление, приобретение и создание имущества предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств. Важно, куда вкладывается собственный и заемный капитал: во внеоборотные или оборотные средства. У каждого предприятия, в зависимости от его профиля деятельности, от его социального и технического состояния есть потребность в приобретении и основных и оборотных средств. Естественно, когда источники средств используются на прирост всех материальных активов, то в результате вложений повышается общая эффективность деятельности предприятия, значит эти вложения эффективны. Одним из главных показателей, характеризующих финансовую устойчивость становится величина СК. Собственный капитал включает различные по экономическому содержанию, принципам формирования и использования, источники финансовых ресурсов. Оценка структуры источников очень важна в анализе, т.к. в новых условиях в связи с приватизацией собственности, вопросы структуры и источников рассматриваются иначе. Минимальным будет риск у тех, кто в строит свою деятельность преимущественно на собственном капитале, но доходность деятельности таких предприятий невысока, т.к. эффективность использования заемного капитала в большинстве случаев оказывается более высокой. Оптимальным вариантом формирования финансов предприятия считается следующее соотношение: больше или равно 60% СК и меньше или равно 40% ЗК. Анализ эффективности использования СК имеет цели: оценить текущее и перспективное финансовое состояние организации; обосновать возможные и приемлемые темпы развития организации с позиции обеспечения их источниками финансирования; выявить доступные источники средств, оценить рациональные способы их мобилизации; спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов. Анализ состава, структуры и динамики источников осуществляется при помощи сравнительно-аналитического баланса и финансовых коэффициентов:

1. коэффициент автономии(независимости)

$K_a = \text{СК} : \text{ИБ}$ , где ИБ – итог баланса. Показывает долю СК.(норма  $K_a \geq 0,6$ )

2. коэффициент соотношения заемных и собственных средств(леверидж)

$K_z = \text{ЗК} : \text{СК}$ , показывает зависимость предприятия от внешних займов(норма  $K_z \leq 0,7$ )

3. коэффициент финансовой маневренности собственных оборотных средств

$K_{м.с.о.с} = \text{СОС} : \text{СК}$ , ( норма  $\geq 0,5$ )

4. коэффициент поступления СК

$K_{пост.СК} = \text{Поступивший СК} : \text{СК на конец периода}$ , показывает какую часть СК от имеющегося на конец отчетного периода составляют вновь поступившие в его счет средства.

5. коэффициент использования СК

$K_{исп.СК} = \text{Использованная часть СК} : \text{СК на начало периода}$ , показывает какая часть СК была использована в процессе деятельности организации.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свой капитал. Как правило, к этой группе относятся:

- оборачиваемость СК =  $N : \text{среднегодовая ст-сть СК}$ , где N – объем реализации(продаж)

#### (Доп.) Анализ и оценка состава, структуры и динамики оборотных активов. Расчет собственных оборотных средств организации.

Оборотный капитал – 2 раздел Активов.

Повышение платежеспособности предприятия, его ликвидность устанавливается по показателю чистого оборотного капитала, который определяется либо как разность между текущими активами и внешними обязательствами, либо как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами, т.о. чистый оборотный капитал имеется до тех пор, пока активы превышают долги.

Источником образования может быть акционерный капитал, увеличение чистого дохода,

долгосрочные обязательства и т.д. Ориентиром для оптимизации оборотного капитала является сумма, равная половине краткосрочных обязательств. Рыночные условия заставляют предприятие в любое время иметь возможность срочно возратить краткосрочные долги. Способность предприятия выполнить краткосрочные обязательства характеризует отношение чистого оборотного капитала к краткосрочным обязательствам. Значительное превышение свидетельствует о направленном формировании финансов и использовании дорогостоящих финансов. Предприятие заинтересовано в росте оборачиваемости оборотного капитала, а операционный цикл должен иметь тенденцию к снижению. Чем меньше этот показатель, тем с меньшей суммой оборотного капитала будет работать предприятие, он характеризует на какой период времени предприятие должно создать резерв оборотного капитала. Для оценки эффективности использования чистого оборотного капитала (собственных оборотных средств) рассчитываются следующие финансовые коэффициенты:

$$\text{СОС} = \text{ТА} - \text{ТО}$$

1. Маневренность работающего оборотного капитала

$$\text{К}_{\text{мрк}} = \text{З} : \text{СОС} - \text{З} - \text{запасы}, \text{СОС} - \text{собственные оборотные средства}$$

Если  $\text{К}_{\text{мрк}} > 1$ , то капитал “замораживается”

Если  $\text{К}_{\text{мрк}} < 1$ , то капитал мобилен

2. Коэффициент финансовой маневренности чистого оборотного капитала

$$\text{К}_{\text{ф.м.сос}} = \text{СОС} : \text{СК} - \text{СК} - \text{собственный капитал.}$$