Н.А.Тюленева

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, МЕТОДИКА

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
СПЕЦ. ФАКУЛЬТЕТ «БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»
ФАКУЛЬТЕТ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Н.А.Тюленева

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ:
теория, методология, методика

Учебное пособие

Томск – 2003

УДК 657
Т 982

Тюленева Н.А. Экономический анализ: теория, методология, методика: Учебное пособие
Т 982 / Под ред. А.А. Земцова. – Томск: Изд-во НТЛ, 2003. – 200 с.

ISBN 5-89503-171-4

Целью предлагаемого учебного пособия является оказание помощи будущим бухгалтерам и финансистам в изучении теории экономического анализа, особенностей применения финансового анализа, в т.ч. в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, роли анализа в принятии оптимальных управленческих решений. В него включены, наряду с базовыми концепциями, ключевыми словами и логическими связями, контрольные вопросы, темы курсовых работ. В конце пособия приведен полный список рекомендуемой литературы.

Материалы изложены на основе Государственного образовательного стандарта, а также 240-часовой программы подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров, разработанной согласно утвержденным Правительством РФ «Мерам по реализации в 2001 – 2005 годах Программы реформирования бухгалтерского учета».

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Издание может быть также рекомендовано студентам других экономических специальностей, преподавателям экономических вузов, слушателям курсов повышения квалификации, практикующим бухгалтерам, аудиторам и финансовым менеджерам.

УДК 657

Рецензент серии: А. А. Шапошников, профессор, докт. экон. наук

Редактор *Э.Д. Бербенец*
Верстка *Д.В. Фортес*

К-ОКП ОК-005-93, код продукции 953160

Изд. лиц. ИД № 04000 от 12.02.2001. Подписано к печати 30.01.2003. Формат 60 × 84 $^{1}/_{8}$. Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура «Таймс». Усл. п. л. 23,25. Уч.-изд. л. 26,04. Тираж 500 экз. Заказ № .

ЗАО «Издательство научно-технической литературы»
634050, Томск, пр. Ленина, 34а, тел. (382-2) 53-33-35

ОГУП «Асиновская типография», г. Асино, ул. Проектная, 22

ISBN 5-89503-171-4

© Н.А.Тюленева, 2003

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики существенно повышается роль учетно-аналитического обеспечения в управлении организацией. Именно в бухгалтерии сосредоточена вся информация об активах и обязательствах в стоимостной оценке, что позволяет сделать выводы об имущественном и финансовом положении организации, оценить перспективы ее развития. Проведение анализа необходимо при составлении пояснительной записки, являющейся составной частью годовой бухгалтерской отчетности. Аналитические процедуры должны занять доминирующее место в работе бухгалтера.

Практика ведения бизнеса указывает на необходимость усиления аналитической подготовки как бухгалтеров, так и финансистов.

Одной из основных функций бухгалтера в новых условиях хозяйствования становится составление прогнозной отчетности, играющей важную роль для оптимизации управленческих решений. Это требует аналитических расчетов в режиме имитационного моделирования, когда, варьируя значениями отдельных факторов, можно добиться их наиболее оптимального сочетания, позволяющего достичь более высоких финансовых результатов. В связи с глобализацией экономики и повышением значимости финансовых рынков бухгалтер должен иметь основательную подготовку в области финансового анализа отчетности, в том числе в соответствии с МСФО. Данные, формируемые в системе бухгалтерского отчета и представляемые в отчетных формах, должны быть максимально аналитичными и полезными для пользователей. И наконец, достаточно большой объем аналитической работы, в том числе у бухгалтеров, возникает в связи с обособлением управленческого учета и созданием в организациях центров ответственности.

Учебное пособие состоит из трех частей. Оно включает изменения в теории и методологии экономического анализа, связанные с переходом к рыночным отношениям в России, отдельные процедуры и методы как финансового, так и управленческого анализа. Темы изложены в логической последовательности, с выделением ключевых слов, таблиц и схем, что позволяет лучше усвоить базовый курс.

Учебное пособие подготовлено по материалам лекций, прочитанных автором в ВШБ ТГУ.

Изучив данный курс, студенты будут

1) знать и уметь использовать приемы и методы анализа;

2) анализировать самостоятельно финансовые результаты деятельность организации, финансовое состояние с позиций ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости;

3) уметь использовать навыки работы с финансовой и нефинансовой информацией в практической деятельности, выявлять особенности и динамику развития организации;

4) использовать полученные знания для самостоятельной работы по разработке бизнес-планов, составлению бюджетов, выработке финансовой политики.

Пособие может быть использовано в учебном процессе высших учебных заведений для подготовки по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Менеджмент», а также других экономических специальностей.

Часть I

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

1.1. Предмет и объекты экономического анализа

Экономический анализ – совокупность специальных инструментов по исследованию экономических процессов.

Экономический анализ – исследование экономических последствий управленческого решения путем определения фактического соотношения затрат и выгод.

Предметом анализа является финансово-хозяйственная деятельность организации.

Объекты экономического анализа:

- предприятие и его структурные подразделения;
- отдельные направления деятельности предприятия.

Метод экономического анализа – это способ системного изучения влияния определенных факторов на динамику хозяйственного развития, осуществляемый путем обработки специальными инструментами показателей учета, отчетности и планирования.

Методика экономического анализа – приложение определенных инструментов анализа к конкретной информационной базе и в определенной последовательности.

Аналитические процедуры – действия аналитика в соответствии с определенными правилами.

1.2. Экономический анализ как база принятия управленческих решений

В условиях рыночной экономики существенно повышается роль учетно-аналитического обеспечения в управлении организацией. Особое значение имеет приобретение профессиональных знаний и навыков работников в нахождении оптимальных управленческих решений. Важную роль при этом выполняет экономический анализ (см. схему 1.1).

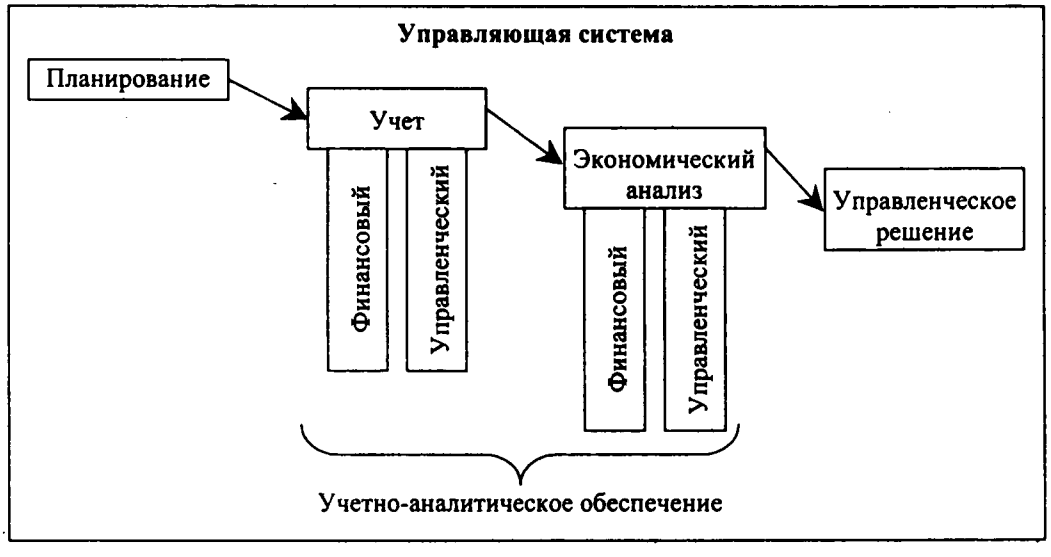
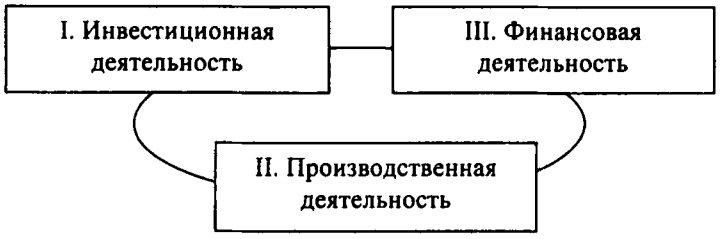


Схема 1.1. Место экономического анализа в системе управления организацией

Можно выделить *три основные сферы* принятия управленческих решений:



Определение видов деятельности в соответствии с Российской системой бухгалтерского учета (РСБУ) и Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО):

Виды деятельности	РСБУ	МСФО
I. Инвестиционная	Деятельность, связанная с: 1) капитальными вложениями; 2) осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации; 3) выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера	Приобретение и реализация долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам (денежные эквиваленты – это краткосрочные, высоко ликвидные вложения, легкообратимые в денежные средства, имеющие незначительный риек изменения ценности)
II. Производственная (текущая, операционная)	Деятельность организаций: 1) преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели; 2) не имеющая извлечения прибыли в качестве главной цели в соответствии с предметом и целями деятельности	Основная, приносящая доход деятельность компании и прочая деятельность, кроме инвестиционной и финансовой
III. Финансовая	Деятельность, связанная с: 1) осуществлением краткосрочных финансовых вложений; 2) выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера; 3) выбытием ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций и т.п.	Деятельность, приводящая к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств компании

Ниже представлены основные направления анализа, ключевые стратегии и финансовые коэффициенты с учетом различных видов деятельности.

Направления анализа	Стратегии	Финансовые коэффициенты
	Инвестиционная деятельность	
• Изъятие вложений • Новые инвестиции • Оценка эффективности использования существующей инвестиционной базы (вложения в оборотный капитал, основные средства, НИОКР и т.д.)	• Управление запасами • Управление расчетами с дебиторами и кредиторами • Разработка капитальных бюджетов • Управление проектами	• Оборачиваемость оборотного капитала • Оборачиваемость основного капитала • Оборачиваемость капитала • Доходность инвестиций
	Производственная деятельность	
• Цена • Объем продаж • Переменные и постоянные затраты • Прибыль от производственной деятельности	• Управление выручкой (цена, ассортимент): • Условия ценообразования • Действия конкурентов • Потенциал рынка • Управление затратами: • Условия поставщиков • Рынок труда • Накладные затраты	• Рентабельность продаж • Рентабельность продаж по чистой прибыли и др.

Финансовая деятельность		
• Прибыль от производственной деятельности • Дивиденды • Проценты кредиторам • Нераспределенная прибыль • Собственный капитал • Долгосрочная задолженность • Фондовый потенциал	• Политика в области привлечения кредитов • Дивидендная политика • Политика реинвестирования капитала	• Прибыль на акцию • Поток денежных средств на акцию • Коэффициент выплаты дивидендов • Коэффициент выплаты процентов • Финансовый рычаг • Доля прибыли, реинвестируемой в деятельность организации и др.

1.3. Пользователи информации и их потребности

Рыночная экономика предполагает детальное изучение финансовой отчетности со стороны многих пользователей.

Пользователи и их потребности

Внешние	
1. Владельцы	• Стоимость капитала • Дивиденды
2. Инвесторы	• Экономическая стабильность и долгосрочная перспектива
3. Кредиторы	• Риск и последствия неуплаты по задолженности
4. Поставщики	• Движение денежных средств (в будущем)
5. Заказчики	• Реализуемая стоимость активов • Приоритетность других претензий
6. Государственные органы	• Статистические данные • Платежный баланс • Налогообложение • Соблюдение законодательства
7. Общественность	• Использование природных ресурсов • Использование средств общественных фондов • Окружающая среда
Внутренние	
8. Менеджеры	• Анализ текущей деятельности • Прогнозный анализ • Дивиденды
9. Служащие по найму	• Заработная плата • Условия труда • Надежность условий найма

1.4. Виды анализа и их характеристика

Виды экономического анализа можно классифицировать по различным признакам (см. схему 1.2).

Выбор вида анализа определяется назначением учетно-аналитической информации для принятия управленческих решений. Каждый из видов анализа имеет свои аналитические процедуры и методы.

В современной теории экономического анализа важнейшее значение имеет классификация видов анализа по экономическому содержанию:

- финансовый;
- управленческий.

Финансовый анализ раскрывает основные финансовые показатели работы организации, т.е. отражает в количественной и качественной оценке влияние факторов на обобщающий финансовый результат.

Управленческий анализ углубляет и дополняет финансовый анализ, т.е. он раскрывает влияние технологии, организации производства и управления на обобщающий финансовый результат.

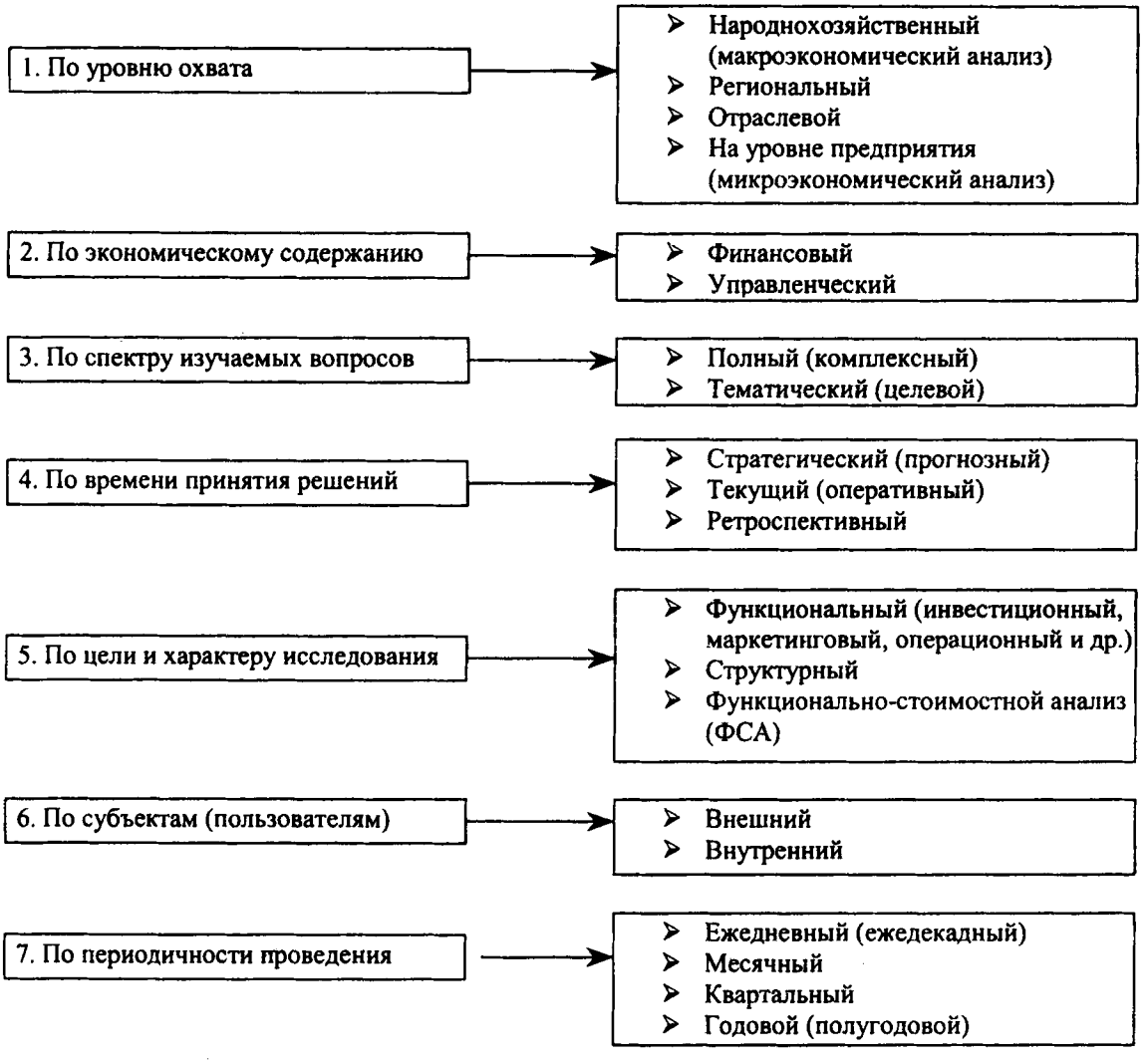


Схема 1.2. Классификация видов анализа

Таблица 1.1. **Особенности видов анализа**

Финансовый анализ	Управленческий анализ
1. Множественность пользователей информации	1. Ориентация результатов анализа – для своего руководства
2. Разнообразие потребностей пользователей	2. Использование всех источников информации для анализа
3. Наличие типовых методик, стандартов учета и отчетности	3. Отсутствие регламентации анализа со стороны
4. Ориентация анализа на публичную (внешнюю) отчетность предприятия	4. Комплексность анализа, т.е. изучение всех сторон деятельности предприятия
5. Максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации	5. Интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений
	6. Максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны

Таблица 1.2. **Содержание видов анализа**

Финансовый анализ	Управленческий анализ
1. Анализ разработки бизнес-плана	1. Анализ себестоимости, выбор метода учета затрат и калькулирования
2. Инвестиционный анализ	2. Маркетинговый анализ
3. Анализ оборотного капитала	3. Анализ организационно-технического уровня производства
4. Анализ использования собственного капитала и заемных средств	4. Анализ эффективности капитальных и финансовых вложений
5. Анализ объема продаж и себестоимости	5. Анализ использования производственных ресурсов
6. Анализ финансовых результатов	6. Анализ финансовых результатов
7. Анализ финансового состояния	7. Анализ финансового состояния
8. Комплексная оценка бизнеса	8. Комплексная оценка бизнеса

1.5. Эволюция анализа в России и за рубежом

До начала 30-х годов развитие отечественного микроэкономического анализа шло в соответствии с мировой эволюцией анализа. В 20-е годы получили развитие:

- теория балансоведения;
- наука о коммерческих вычислениях.

С начала 30-х годов из микроанализа удаляется финансовая составляющая, т.е.:

1) финансовая направленность анализа хозяйственной деятельности отдаляется от бухгалтерского учета;

2) принижается роль коммерческих вычислений;

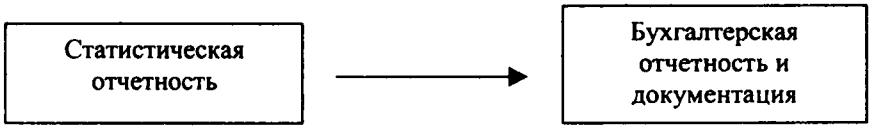
3) бухгалтерский баланс утрачивает свою роль как инструмент управления финансовыми ресурсами предприятия.

Вывод: анализ хозяйственной деятельности (АХД) приобретает исключительно черты контроля за выполнением плановых показателей.

С начала 90-х годов происходит трансформация дисциплины АХД. Она приобретает все утраченные ранее черты.

Новые элементы в российской теории и практике анализа

1. Изменения в информационной базе анализа:



2. Формирование новой концепции себестоимости продукции, согласно которой учитываются все понесенные затраты, связанные с производством и реализацией продукции, а не только в пределах действующих норм и нормативов.

3. Изменение направлений сравнения показателей.

Ранее анализ проводился по следующим направлениям:

- факт – базис;
- факт – план.

Сегодня приоритетным направлением является анализ *качественных соотношений*, когда сравниваются разнородные показатели. Причем наибольшую популярность получили балансовые соотношения.

4. Изменения в инструментарии анализа.

Существенно повысилась роль:

- относительных величин;
- индексного метода.

5. Появление аудита и аудиторской деятельности, важнейшей составляющей которой является экономический анализ.

6. Использование зарубежных методик анализа.

Ретроспективный обзор подходов к систематизированному анализу финансовой отчетности (САФО)

Можно выделить пять подходов в развитии САФО.

Первый – «школа эмпирических прагматиков» (Роберт Фоук и др.).

Цель: отбор индикаторов, позволяющих ответить на вопрос, сможет ли компания расплатиться по своим краткосрочным обязательствам.

Второй – «школа статистического финансового анализа» (Александр Уолл и др.).

Цель: разработка нормативов (пороговых значений критериев) по отраслям и в разрезе групп однотипных компаний.

Третий – «школа мультивариантных аналитиков» (Джеймс Блисс и др.).

Цель: разработка концепции, согласно которой существует связь между частными показателями, характеризующими финансовое состояние и результаты текущей деятельности, и обобщающими показателями финансово-хозяйственной деятельности (например, валовая прибыль, оборачиваемость средств в активах и т.д. и рентабельность авансированного капитала).

Четвертый – «школа аналитиков, занятых прогнозированием возможного банкротства компании» (Эдвард Альтман и др.).

Цель: разработка модели, позволяющей предсказать возможность банкротства фирмы в ближайшие 2 – 3 года (перспективный анализ).

Пятый – «школа участников фондового рынка» (Джордж Фостер и др.).

Цель: использование отчетности для прогнозирования эффективности инвестирования в ценные бумаги и степени связанного с ним риска.

Перспективы развития САФО связаны:

- *во-первых*, с разработкой новых аналитических коэффициентов;
- *во-вторых*, с расширением информационной базы анализа.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое экономический анализ?
2. Назовите предмет и объекты экономического анализа.
3. Сформулируйте понятия «метод» и «методика» экономического анализа.
4. Назовите три основные сферы принятия управленческих решений и соответственно ключевые цели анализа.
5. Перечислите пользователей информации и их потребности.
6. Охарактеризуйте известные Вам виды анализа.
7. Сформулируйте концептуальные основы финансового анализа.
8. Как соотносятся между собой понятия «управленческий анализ» и «финансовый анализ»?
9. Охарактеризуйте особенности эволюции экономического анализа в России.
10. Сделайте ретроспективный обзор подходов к систематизированному анализу финансовой отчетности (САФО) за рубежом.

Глава 2. МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА

2.1. Классификация методов анализа

При проведении анализа используют различные методы.
Выбор метода определяется:
- поставленной целью,
- временем проведения анализа (период функционирования или банкротства),
- ожидаемым результатом анализа.

Можно выделить две классификации методов анализа.
Классификация первая:
- неформализованные и
- формализованные методы анализа.

Классификация вторая:
- количественные и
- качественные методы анализа.

На схеме 2.1 представлены методы анализа, наиболее часто используемые в финансовом менеджменте.

Схема 2.1. Методы анализа, используемые в финансовом менеджменте

Неформализованные методы анализа включают описание аналитических процедур на логическом уровне. К ним относятся:

➢ Метод экспертных оценок

Наиболее перспективными направлениями экспертной оценки в рыночной экономике являются:
- оценка бизнеса;

- оценка интеллектуальной собственности;
- оценка при реструктуризации действующих предприятий;
- оценка стоимости имущества для целей страхования
- оценка стоимости основных фондов (переоценка).

➢ Метод сценариев

➢ Метод сравнений (в т.ч. психологических)

Сравнения – установление сходства и различий показателей и экономических явлений при условии взаимосвязанности сравниваемых величин.

➢ Морфологический анализ

Суть метода состоит в том, что проводится структурный анализ объекта, выбираются несколько его составных элементов и для каждого из них находятся альтернативные решения. Далее анализируются все возможные сочетания признаков. При этом каждая комбинация представляет собой потенциальное решение. Наибольшее распространение морфологический анализ получил при проектировании новых машин и т.д.

➢ Метод детализации

Детализация – расчленение сводных (комплексных) показателей на составные по разным признакам: времени, месту и т.д.

➢ Построение аналитических таблиц и др.

Для неформализованных методов характерным является субъективизм оценок, так как в их основе лежат интуиция, опыт и знания аналитика.

Формализованные методы анализа – в основе лежат строгие аналитические зависимости, которые можно представить в виде математических формул.

Данные методы реализуются с помощью различных инструментов анализа. Все инструменты анализа можно условно разделить на две группы:

➢ традиционные (средние величины, относительные показатели, ряды динамики, сравнения, индексы, факторный анализ);

➢ экономико-математические (использование математического аппарата с применением компьютера – финансовое моделирование).

Количественные методы подразделяются на следующие три группы:

1) статистические;

2) бухгалтерские;

3) экономико-математические.

Статистические методы:

1) расчет средних величин: средняя арифметическая, средняя взвешенная, средняя геометрическая;

2) абсолютные и относительные показатели (коэффициенты, проценты);

3) ряды динамики: абсолютный и относительный прирост, темпы роста, темпы прироста;

4) сравнение: в динамике, с нормативами, со среднеотраслевыми показателями, с конкурентами;

5) сводка и группировка показателей по определенным признакам: построение аналитических таблиц;

6) индексы: индивидуальные, сводные;

7) факторный анализ: количественные методы факторного анализа.

Бухгалтерские методы:

1) метод двойной записи;

2) балансовый метод.

Балансовый метод применяется в двух случаях.

- Для проверки правильности расчета влияния факторов. Алгебраическая сумма влияющих факторов должна быть равна отклонению по анализируемому показателю: $\Sigma X_n = \pm A$, где X_n – размер влияния каждого фактора; A – анализируемый показатель. Если этого равенства (баланса) нет, значит не все факторы учтены или в расчетах допущена ошибка.
- Для расчета влияния отдельных факторов, которые не определены другими способами: $\pm A - X_{n-1}$, где X_{n-1} – сумма влияния известных факторов, кроме одного, размер влияния которого требуется определить.

Экономико-математические методы:

1) методы экономико-математического моделирования:

- аддитивные модели (модели сложения) типа $S = A + M + U$,
- мультипликативные модели (модели умножения) типа $K_p = X_1 \times X_2 \times X_3 \times X_4$,
- кратные модели (модели деления) типа $f = N / F$,
- смешанные модели типа $y = (a + b)/c$; $y = a/(b + c)$; $y = (a + b)\times c$ и т.д.;

2) методы прогнозирования: скользящие средние, регрессионный анализ, оценка качества регрессионного анализа;

3) измерение точности прогноза: средняя абсолютная ошибка, средняя квадратическая ошибка;

4) принятие решений в условиях неопределенности: ожидаемое значение, среднее квадратическое отклонение, коэффициент вариации;

5) теория принятия решений: платежная матрица;

6) линейное программирование: симплекс-метод, графический метод, двойственная оценка ресурса;

7) эффект обучения: вычисляется по обратному значению. Например, если средние затраты труда сократились на 20%, то эффект обучения составил 80%;

8) исследование операций: в управлении запасами – формула Уилсона, общая стоимость запаса, число заказов, точка возобновления заказа, скидка;

9) теория очередей: в моделях массового обслуживания – средняя частота поступления требований, средняя пропускная способность канала обслуживания.

Количественные методы факторного анализа

Факторный анализ представляет анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Факторный анализ может быть:

прямым – раздробление результативного показателя на составные части (анализ);

обратным – соединение отдельных элементов в общий результативный показатель (синтез).

При изучении влияния двух взаимосвязанных показателей:

- один рассматривается в качестве фактора, влияющего на другой – *факторный признак*;
- второй исследуется как результат влияния первого – *результативный признак*.

В каждом конкретном случае факторный признак может выступать в качестве результативного и наоборот.

Детерминированные (функциональные) зависимости показывают форму связи анализируемого показателя y с набором факторов $x_1, x_2, \ldots, x_n$:

$$y = f(x_1, x_2, \ldots, x_n).$$

Задачи сводятся к определению числового приращения функции y под влиянием приращения каждого аргумента (фактора) x_i. Однозначное изменение какого-либо аргумента на определенную величину обязательно вызывает изменение функции на определенную величину, например зависимость объема производства от числа работающих и производительности их труда; зависимость прибыли от величины оборотных средств и стоимости ОПФ и т.п.

Одним из количественных методов факторного анализа является ***дифференцирование***.

Функцию от двух аргументов можно выразить как

$$N = f(\lambda, R),$$

где λ и N – аргументы функции f.

Дифференциал от нее записывается в виде:

$$\Delta N = \Delta f(\lambda, R) = f'_\lambda \Delta\lambda + f'_R \Delta R + \varepsilon,$$

где ΔN, $\Delta\lambda$, ΔR – приращения значения функции и ее аргументов; f'_λ, f'_R – частные производные функции f по ее аргументам; ε – ошибка вычислений, равная отклонению значения суммы полученных произведений от точного значения.

Полученное выражение позволяет выделить в ΔN изменение функции под влиянием двух факторов ($f'_\lambda \Delta\lambda$, $f'_R \Delta R$) и ε – ошибки вычислений, обусловленной их совместным воздействием.

Например, функция $N = \lambda \times R$ отражает зависимость выпуска продукции N от производительности труда λ и численности работников R.

При использовании метода дифференцирования:

$f'_R \Delta R$ – влияние изменения численности работающих (экстенсивный фактор);

$f'_\lambda \Delta\lambda$ – влияние изменения производительности труда (интенсивный фактор);

ε – ошибка вычислений, равная в данном случае $\Delta\lambda \times \Delta R$.

Другие методы отличаются от дифференциального различными способами распределения значения ε между рассматриваемыми факторами.

Наряду с дифференцированием для определения влияния факторов используются количественные методы факторного анализа, основанные на элиминировании, за исключением интегрального метода (см. табл. 2.1). *Элиминирование* – измерение влияния фактора на результативный показатель при исключении действия остальных факторов.

Таблица 2.1. **Количественные методы факторного анализа и сфера их применения**

Методы	Модели			
	аддитивные	мультипликативные	кратные	смешанные
Цепных подстановок	X	X	X	X
Индексный		X	X	
Абсолютных разниц		X		$Y = a\,(b - c)$
Относительных разниц		X		$Y = (a - b)\,c$
Пропорционального деления (долевого участия)	X			$Y = a / \sum x_i$
Интегральный		X	X	$Y = a / \sum x_i$

Наиболее универсальным является ***метод цепных подстановок***. Он позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. При этом рассчитывается ряд условных величин результативного показателя, которые учитывают изменения одного, затем двух, трех и т.д. факторов, допуская, что остальные не меняются. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или другого фактора позволяет элиминироваться от влияния всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя.

При использовании метода цепных подстановок рекомендуется соблюдать следующее правило: в первую очередь, следует учитывать влияние количественных, а затем качественных факторов.

Введем следующие обозначения:

$Y_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$ – базовое значение результативного показателя.

Сделаем первую подстановку – фактического значения фактора a_1:

$Y_a = a_1 \times b_0 \times c_0$.

Сделаем вторую подстановку – фактического значения фактора b_1:

$Y_b = a_1 \times b_1 \times c_0$.

Сделаем третью подстановку – фактора c_1:

$Y_1 = a_1 \times b_1 \times c_1$ – это конечное значение результативного показателя.

Тогда:

$Y_a - Y_0$ – влияние фактора a,

$Y_b - Y_a$ – влияние фактора b,

$Y_1 - Y_b$ – влияние фактора c.

При количестве факторов более трех алгоритм строится аналогично.

Например,

$N_0 = R_0 \lambda_0$ – базовое значение продукции;

$N_R = R_1 \lambda_0$ – первая подстановка (фактора R), значит $N_R - N_0$, т.е. $R_1\lambda_0 - R_0\lambda_0$ – влияние численности работающих;

$N_1 = R_1 \lambda_1$ – вторая подстановка фактора (фактора λ),

тогда $N_1 - N_R$, т.е. $R_1 \lambda_1 - R_1\lambda_0$ – влияние фактора производительности труда.

Недостаток метода цепных подстановок – возникновение неразложимого остатка, который присоединяется к числовому значению влияния качественного фактора. Он устраняется при использовании интегрального метода.

Индексный метод основан на относительных показателях динамики, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его уровню в базисном периоде (или к прогнозному, или по отношению к другому объекту). С помощью агрегатных индексов рекомендуется выявлять влияние различных факторов на изменение уровня результативных показателей в мультипликативных и кратных моделях.

Введем следующие обозначения:

- индекс 0 – показатели, относящиеся к базовому периоду;
- индекс 1 – показатели, относящиеся к отчетному периоду;
- знак Σ – суммирование всех производимых продуктов.

Например, изменение объема выпуска продукции за рассматриваемый период (от базового до отчетного) может быть выражено как результат влияния двух факторов:

- изменения численности работающих, занимающихся выпуском продукции соответствующего вида;
- изменения производительности труда при производстве продукции каждого вида, что выражается соотношением:

$$I^N = \frac{\sum \lambda_1 R_1}{\sum \lambda_0 R_0} = \frac{\sum \lambda_0 R_1}{\sum \lambda_0 R_0} \times \frac{\sum \lambda_1 R_1}{\sum \lambda_0 R_1} = I^R \times I^\lambda,$$

где R – численность; λ – производительность труда; I^R – индекс (влияние) численности работающих, отражающий влияние на изменение продукции роста численности работающих:

$$I^R = \frac{\sum \lambda_0 R_1}{\sum \lambda_0 R_0};$$

I^λ – индекс (влияние) производительности труда, отражающий влияние на изменение продукции роста производительности труда:

$$I^\lambda = \frac{\sum \lambda_1 R_1}{\sum \lambda_0 R_1}.$$

Если из числителя агрегатного индекса вычесть знаменатель, то получим абсолютные приросты результативного показателя в целом и за счет каждого фактора в отдельности, то есть те же результаты, что и полученные методом цепных подстановок.

При расчетах абсолютного влияния применяются следующие правила.

Правило 1. При определении влияния количественного фактора его приращение (отклонение) умножается на величину базового качественного фактора.

Правило 2. При определении влияния качественного фактора его приращение (отклонение) умножается на отчетное значение количественного фактора.

Метод абсолютных разниц применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в мультипликативных и смешанных (мультипликативно-аддитивных) моделях. При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста исследуемого фактора на базовую (прогнозную) величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую величину факторов, расположенных слева от него в модели. Применение метода абсолютных разниц особенно эффективно в том случае, если исходные данные уже содержат абсолютные отклонения по факторным показателям.

Расчет строится на последовательной замене плановых значений факторных показателей на их отклонение, а затем – на фактический уровень этих показателей.

Алгоритм расчета для мультипликативной модели приведен ниже.

$$T = A \times B \times C \times D \qquad \Delta T = T_1 - T_0$$

Абсолютные разницы	ΔT от фактора
$\Delta A = A_1 - A_0$	$\Delta T_A = \Delta A \times B_0 \times C_0 \times D_0$
$\Delta B = B_1 - B_0$	$\Delta T_B = A_1 \times \Delta B \times C_0 \times D_0$
$\Delta C = C_1 - C_0$	$\Delta T_C = A_1 \times B_1 \times \Delta C \times D_0$
$\Delta D = D_1 - D_0$	$\Delta T_D = A_1 \times B_1 \times C_1 \times \Delta D$

$$\Delta T = T_1 - T_0 = \Delta T_A + \Delta T_B + \Delta T_C + \Delta T_D$$

Метод абсолютных разниц дает те же результаты, что и метод цепных подстановок. Алгебраическая сумма прироста результативного показателя за счет отдельных факторов должна быть равна общему его приросту.

Метод относительных разниц применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя в мультипликативных и смешанных (аддитивно-мультипликативных) моделях. Его применение особенно эффективно в тех случаях, когда исходные данные содержат определенные ранее относительные приросты факторных показателей в процентах или коэффициентах, причем когда необходимо рассчитать влияние большого количества факторов (8 и более).

Алгоритм расчета для мультипликативных моделей приведен ниже.

$$T = A \times B \times C.$$

Сначала рассчитываются относительные отклонения факторных показателей. Затем определяется изменение результативного показателя за счет каждого фактора. Для расчета влияния первого фактора необходимо базисную (прогнозную) величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора, выраженного в процентах, и результат разделить на 100.

Чтобы рассчитать влияние второго фактора, нужно к прогнозной величине результативного показателя прибавить изменение его за счет первого фактора, затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора в процентах и результат разделить на 100.

Влияние третьего фактора определяется путем прибавления к прогнозной величине результативного показателя, его прироста за счет первого и второго факторов, полученную сумму умножить на относительный прирост третьего фактора в процентах и результат разделить на 100 и т.д.

Метод относительных разниц дает те же результаты расчетов, что и методы цепных подстановок и абсолютных разниц.

Разновидностью метода относительных разниц является ***метод процентных разностей***. Преимущество данного способа заключается в том, что при его применении не обязательно рассчитывать уровень факторных показателей. Достаточно иметь данные о процентах выполнения результативного показателя и факторных показателей (например, данные о процентах выполнения плана по выпуску продукции, численности рабочих, количеству отработанных ими дней и часов за анализируемый период).

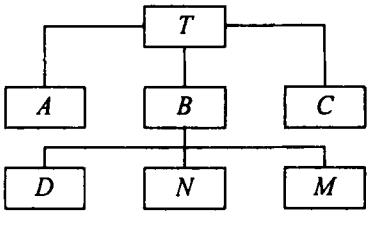
Метод пропорционального деления (долевого участия) применяется для определения величины влияния факторов на прирост результативного показателя в аддитивных и смешанных (кратно-аддитивных) моделях. Данный метод основан на пропорциональном распределении прироста результативного показателя T за счет изменения фактора B между факторами второго уровня (D, N, M) соответственно величине их прироста (см. схему 2.2). Пропорциональность такого распределения достигается путем определения постоянного для всех факторов коэффициента, который показывает величину изменения результативного показателя T за счет изменения фактора B на единицу.

Величина коэффициента K определяется по следующей формуле:

$$K = \frac{\Delta T_B}{\Delta B_{\text{общ}}} = \frac{\Delta T_B}{\Delta B_D + \Delta B_N + \Delta B_M}.$$

Изменение результативного показателя определяется умножением коэффициента K на абсолютное отклонение B за счет соответствующего фактора:

$$\Delta T_D = K \times \Delta B_D,$$
$$\Delta T_N = K \times \Delta B_N,$$
$$\Delta T_M = K \times \Delta B_M.$$



Результативный показатель

Факторы 1-го уровня

Факторы 2-го уровня

Схема 2.2. Взаимодействие факторов

При использовании ***метода долевого участия*** сначала определяется доля каждого фактора в общей сумме их приростов, которая затем умножается на общий прирост результативного показателя:

$$\Delta T_A = \frac{\Delta_A}{\Delta_A + \Delta_B + \Delta_C} \Delta T_{\text{общ}},$$

$$\Delta T_B = \frac{\Delta_B}{\Delta_A + \Delta_B + \Delta_C} \Delta T_{\text{общ}},$$

$$\Delta T_C = \frac{\Delta_C}{\Delta_A + \Delta_B + \Delta_C} \Delta T_{\text{общ}}.$$

Вывод. В детерминированном факторном анализе элиминирование имеет существенный недостаток: факторы изменяются независимо друг от друга. На практике они изменяются взаимосвязанно, и от этого взаимодействия получается дополнительный прирост результативного показателя (неразложимый остаток), который присоединяется к одному из факторов, как правило, к последнему. В связи с этим величина влияния факторов на изменение результативного показателя меняется в зависимости от места, на которое поставлен тот или иной фактор в детерминированной модели. Избежать данного недостатка позволяет использование интегрального метода.

Интегральный метод основан на равноценности влияния факторов на результативный показатель. Это достигается за счет применения математической формализации. При интегральном методе расчеты проводятся на основе базовых значений показателей, а ошибка вычислений распределяется между факторами поровну:

$$\Delta N_r = \Delta R \times \lambda_0 + \frac{\Delta R \times \Delta \lambda}{2},$$

$$\Delta N_\lambda = \Delta \lambda \times R_0 + \frac{\Delta R \times \Delta \lambda}{2},$$

Тогда $$\Delta N = \Delta N_R + \Delta N_\lambda.$$

Данный метод применяется в мультипликативных, кратных и смешанных моделях (кратно-аддитивных). Его использование позволяет получить более точные результаты расчета влияния факторов по сравнению с перечисленными выше методами и избежать неоднозначной оценки влияния факторов, так как в данном случае результаты не зависят от местоположения факторов в модели.

Стохастические (корреляционные) зависимости характеризуют взаимосвязи между функцией и аргументами, при которых значения последних меняются в каких-то пределах на основе случайных процессов. Значения факторов имеют определенную степень надежности. Стохастические зависимости относятся к приближенным методам, определяющим взаимосвязи функции и аргументов.

Качественные методы анализа. Наряду с количественными методами используются качественные методы анализа. Например, размер прибыли определяется, с одной стороны, количеством и ассортиментом выпускаемой продукции (количественный фактор), с другой – себестоимостью выпускаемых изделий (качественный фактор). Анализ «качества» прибыли включает определение влияния различных способов учета затрат на прибыль.

2.2. Бухгалтерский учет и отчетность как информационная база анализа

Бухгалтерский учет – это системно сформированная на счетах бухгалтерского учета *база данных*, нейтральная и равноудаленная с точки зрения финансово-экономических интересов пользователей.

Качественными характеристиками учетной информации являются:

- Существенность. Существенной признается сумма, значение которой к общему итогу соответствующих данных (форма № 1 и форма № 2) составляет не менее 5%.
- Уместность – информация, которая влияет на решения.
- Достоверность – информация, которая свободна от ошибок или предвзятости.

Главная цель бухгалтерского учета – формирование информации для внешних и внутренних пользователей. Для реализации данной цели применяются следующие допущения:

1) имущественная обособленность организации – означает, что имущество организации учитывается обособленно от имущества и обязательств собственников этой организации;

2) непрерывность деятельности организации – означает, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности;

3) последовательность применения учетной политики – означает, что выбранная организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного периода к другому;

4) временная определенность фактов хозяйственной деятельности (принцип начисления, в отличие от кассового метода) – означает, что факты хозяйственной деятельности относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место независимо от факта поступления или перечисления денежных средств.

Учетно-аналитическая информация представлена системой показателей. Показатели подразделяются:

1) по содержанию – на количественные и качественные;

2) по объему необходимых сведений – на общие и частные;

3) по форме выражения – на абсолютные и относительные.

Для анализа показатели приводятся в *сопоставимый* вид:

- по методологии их расчета;
- по периоду времени.

Источники информации подвергаются проверке: логической, арифметической, а также увязке взаимосвязанных показателей.

В качестве источника информации выступает отчетность.

Отчетность – это заключительный элемент бухгалтерского учета. В зависимости от целей ее использования различают следующие виды отчетности (см. схему 2.3).

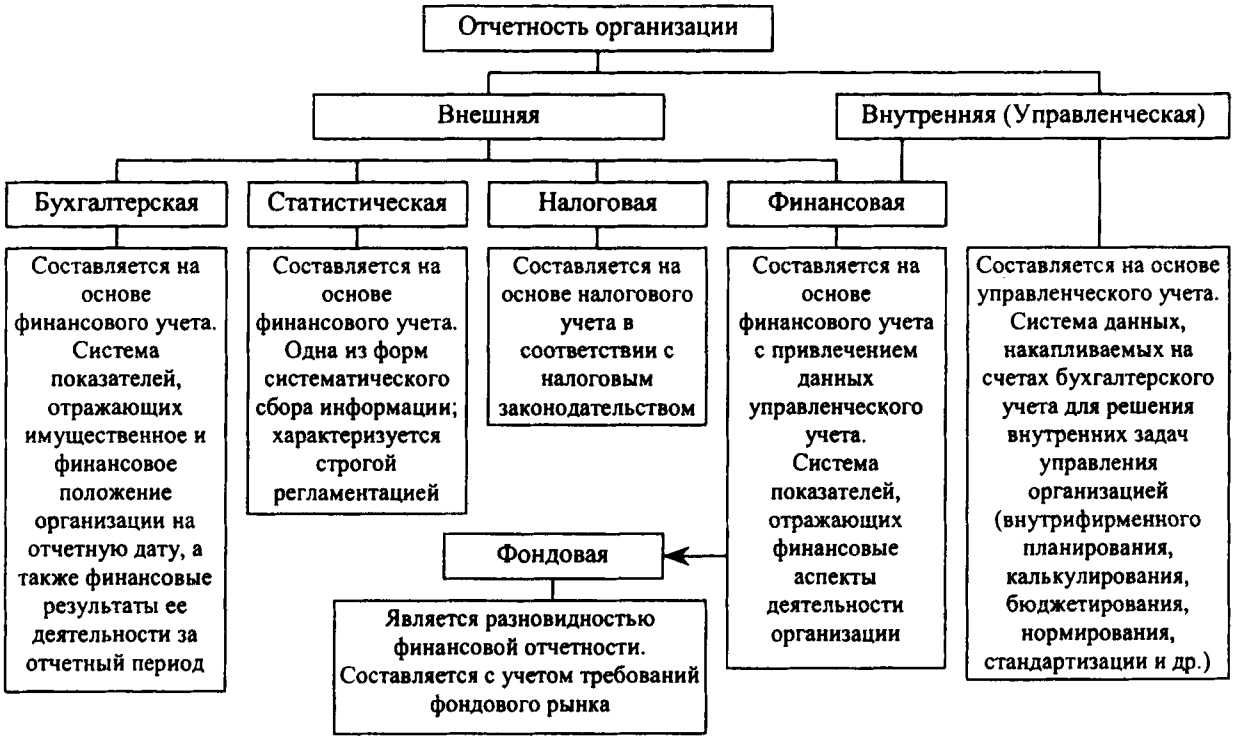


Схема 2.3. Состав отчетности коммерческой организации

Бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности. Термин *«бухгалтерская отчетность»* применяется в следующих законодательных и нормативных документах:

- Федеральном законе № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г.;
- Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденном приказом Минфина РФ № 34н от 29.07.1998 г.;
- Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденном приказом Минфина РФ № 43н от 06.07.1999 г. (ПБУ 4/99);
- Методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности, утвержденных приказом Минфина РФ № 60н от 28.06.2000 г.

В перечисленных выше документах бухгалтерская отчетность представляет внешнюю отчетную информацию, формируемую на основе данных синтетического и аналитического учета.

Финансовая отчетность составляется на основе как системных данных бухгалтерского учета, так и внесистемных показателей финансового и нефинансового характера для удобства оценок и принятия финансовых решений.

Термин *«финансовая отчетность»* используется в следующих законодательных и нормативных документах:

- Гражданском кодексе РФ (п.4 ст.91, п.5 ст.103);
- Федеральном законе № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» от 24.11.1995 г.;
- Федеральном законе № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г.

Аудиторское заключение содержит профессиональное суждение аудитора о данных, представленных в годовой финансовой отчетности, а также ее пригодность для осуществления финансового контроля.

Применение термина «финансовая отчетность» соответствует Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Существует две концепции поддержания и наращения капитала организации:

1) концепция финансового капитала (как номинального, так и реального);

2) концепция физического капитала (как номинального, так и реального).

Физический капитал отличается от финансового капитала количественно и качественно. Физический капитал в отличие от финансового раскрывается в активе баланса в натуральных формах вложения капитала. Характер источников финансирования физического капитала в данном случае не имеет особого значения.

Физический капитал представляет совокупность балансовых активов организации (материальные ценности, денежные средства, финансовые вложения, нематериальные активы, права требования и т.п.). Их использование приводит к получению прибыли собственником и росту финансового капитала.

Формирование финансовой отчетности в соответствии с *концепцией финансового капитала* позволяет раскрыть информацию об экономических выгодах, извлекаемых заинтересованными лицами. Данная информация имеет приоритетное значение для:

- оценки качества менеджмента;
- осуществления финансового контроля со стороны собственника;
- планирования финансового развития;
- привлечения инвесторов и т.д.

Формирование финансовой отчетности в соответствии с *концепцией физического капитала* позволяет представить пользователю информацию,

- во-первых, об экономических ресурсах организации, способных обеспечить приток денежных средств в будущем,
- во-вторых, о финансовых ресурсах как обязательных направлениях, по которым организация в установленные сроки и в известном объеме должна направить денежные потоки в погашение обязательств.

Данная информация представляет интерес для:

- деловых партнеров организации (поставщиков, арендодателей, банков);
- налоговых органов;
- персонала организации.

Формы финансовой отчетности базируются на четырех внутренне взаимосвязанных уравнениях:

1. Статическое балансовое уравнение

Контролируемые организацией активы	=	Собственный капитал	+	Обязательства организации перед коммерческими партнерами	+	Обязательства организации перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами	+	Обязательства организации перед персоналом

2. Динамическое балансовое уравнение

Доходы организации	=	Стоимость возмещения потребленных ресурсов	+	Расходы на оплату труда	+	Финансовые расходы на обслуживание обязательств	+
	+	Налоговые расходы организации	+	Чистая прибыль организации			

3. Уравнение деловой активности (бизнеса)

Чистая прибыль организации	=	Прибыль, распределяемая между участниками (дивиденды)	+	Средства, направленные на пополнение резервов организации	+	Средства, направленные на формирование целевых фондов организации	+	Остаточная (нераспределенная) прибыль организации

4. Уравнение движения денежных потоков

Поступило денежных средств от операционной деятельности	+	Поступило денежных средств от инвестиционной деятельности	+	Поступило денежных средств от финансовой деятельности	=	Направлено на погашение обязательств перед коммерческими партнерами	+	Направлено на погашение обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами	+
	+	Направлено на погашение обязательств перед персоналом	+	Направлено на погашение обязательств перед собственником (участниками)	+	Прирост ликвидности организации			

Соотношение понятий «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность»

В бухгалтерской отчетности организация рассматривается как единый имущественный комплекс, как единство интересов лиц, принимающих участие в делах организации. Бухгалтерская отчетность характеризуется *преобладанием юридической формы над экономическим содержанием.*

В финансовой отчетности в категориях бухгалтерского учета (активах, капиталах, обязательствах, доходах, расходах, прибыли, поступлениях, платежах и т.д.) представлены корпоративные интересы лиц, объединяющих свое имущество, права и другие значимые с точки зрения экономической деятельности составляющие для достижения интересов отдельных участников. Для финансовой отчетности характерно *преобладание экономического содержания показателей над юридическими нормами национального законодательства.*

В составе финансовой отчетности находят отражение, наряду с системно формируемыми данными на счетах бухгалтерского учета, также внесистемные данные (например, сведения о числе акционеров, сроках заимствований, частоте выплаты премий, индексе цен и т.д.).

Данные финансовой отчетности обладают свойством сопоставимости за более длительный период (перманентность балансов), а не только за аналогичный период предыдущего года.

Вывод. Понятие «бухгалтерская отчетность» шире понятия «финансовая отчетность». Бухгалтерская отчетность, наряду с финансовой, включает внутрихозяйственную информацию, предназначенную для выполнения менеджментом организации функций планирования, регулирования и контроля.

Критерии, которым должна соответствовать бухгалтерская отчетность, определены в ПБУ 4/99 и Методических рекомендациях о порядке формирования бухгалтерской отчетности организации (приказ Минфина РФ № 60н от 28.06.2000 г.).

Ниже представлена сравнительная характеристика критериев, предъявляемых к бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с российским законодательством и закрепленных в МСФО.

Критерии к бухгалтерской отчетности в соответствии с российским законодательством		Критерии к финансовой отчетности в соответствии с МСФО
	Совпадающие: 1) существенность 2) достоверность 3) нейтральность 4) сопоставимость показателей	
	Прочие:	
5) критерии определения отчетного года и даты составления отчетности 6) критерий языка и валюты составления 7) критерий подписания отчетности и т.д.		5) своевременность представления информации 6) преобладание содержания над формой 7) соответствие сроков представления отчетности периодичности деятельности организации 8) требование понятности для пользователя и др.

Ограничения на информацию, включаемую в отчетность. Включение в отчетность большого числа показателей может привести:

во-первых, к отражению информации в сложной и запутанной форме, что повлечет затруднение ее понимания,

во-вторых, к формированию у пользователя заранее предопределенных решений, что может быть достигнуто специальным отбором дополнительно включаемых в отчетность показателей и выбором выгодной формы их представления.

В этой связи п.6 ПБУ 4/99 предусматривает включение в отчетность дополнительных показателей и пояснений лишь в том случае, если выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Дифференцированный подход к порядку формирования и представления бухгалтерской отчетности. На сегодняшний день существует три варианта формирования бухгалтерской отчетности:

- *упрощенный* – для субъектов малого предпринимательства и некоммерческих (кроме бюджетных) организаций (форма № 1 и форма № 2);
- *стандартный* – для коммерческих организаций, относящихся к группе средних и крупных организаций (полный комплект годовой бухгалтерской отчетности, промежуточная отчетность);
- *множественный* – для коммерческих организаций, относящихся к группе крупнейших и крупных организаций, осуществляющих несколько видов деятельности и организованных по типу холдинга (сводная, или консолидированная отчетность).

Начиная с отчетности за 2005 г., в соответствии с Мерами по реализации в 2001 – 2005 гг. программы реформирования бухгалтерского учета, предусмотрено представление *сводной (консолидированной) отчетности в соответствии с МСФО* – для ОАО и иных организаций, чьи ценные бумаги котируются на международных рынках капитала, а также российских организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

Профессиональное суждение и интерпретация результатов финансового анализа. Под профессиональным суждением понимается мнение, добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером о хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений. Ключевыми понятиями данного определения являются:

- мнение профессионального бухгалтера;
- добросовестное высказывание;
- хозяйственная ситуация;
- полезное описание;
- управленческое решение.

Выводы, которыми должен руководствоваться главный бухгалтер

Первый. Если факт хозяйственной жизни точно подпадает под описание нормативных документов и их требование позволяет достоверно и добросовестно отразить его в учете, то он должен сделать это.

Второй. Если факт хозяйственной жизни подпадает под описание нормативных документов, но, по его мнению, их требования в данном конкретном случае не позволяют достоверно и добросовестно отражать факты в учете, то он должен принять самостоятельное решение и отразить факты хозяйственной жизни так, как диктует его профессиональное суждение (п.4 ст.13 Закона РФ «О бухгалтерском учете» и п.7 ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» – требование приоритета содержания перед формой).

Третий. Если факт хозяйственной жизни не может быть описан из-за того, что в нормативных документах подобная ситуация отсутствует, то главный бухгалтер, опираясь на свое профессиональное суждение, должен отразить этот факт в учете так, как считает нужным, но всегда – достоверно и добросовестно.

Фондовая отчетность предназначена для создания привлекательного инвестиционного климата, а также для осуществления мер контроля за состоянием национального товарного рынка. Различают периодическую (промежуточную) и годовую фондовую (биржевую) отчетность.

Основные требования к составлению фондовой отчетности:

- сопоставимость отчетных показателей за ряд лет (а не за 2 смежных года);
- формирование отчетных показателей со скользящей отчетной датой (за последние 52 недели).

Управленческая отчетность включает следующие типы управленческих отчетов.

Информационный отчет предназначен для руководства. Он информирует о происходящих в организации событиях. В случае необходимости делается запрос либо предпринимаются соответствующие действия по событию, вызвавшему особый интерес.

Отчет показателей отражает деятельность структурного подразделения или центра ответственности. Например, в подготовленном для центра прибыли отчете о доходах главным экономическим показателем является полученная чистая прибыль (чистый доход). Отчеты данного типа формируются на основе исходной бухгалтерской отчетности, с учетом полных затрат.

Основным назначением *контрольных отчетов* является оценка действий менеджера центра ответственности (например, центра прибыли). Он составляется на основе информации учета по центрам ответственности (т.е. управленческого учета).

Контрольный отчет отражает три вида информации:

- информацию о фактических результатах;
- информацию о планируемых показателях;
- причины отклонений между фактическими и планируемыми результатами (на основе анализа отклонений).

Контрольные отчеты должны содержать три важнейшие характеристики:

- персональную ответственность (в этой связи их называют еще отчетами персональной деятельности);
- фактические результаты должны сравниваться с наилучшими достижимыми стандартами;
- особо акцентируется важная информация.

Основные требования к составлению управленческой отчетности

- Конкретный отчет должен фокусировать внимание руководства на относительно небольшом количестве статей, в которых фактические показатели существенно отличаются от стандарта.
- Под особым контролем должно находиться ограниченное число факторов, играющих решающую роль в достижении целей организации или центра ответственности. Их называют ключевыми факторами успеха, а количественные величины, относящиеся к ним – *ключевыми* показателями. Рекомендуется не более пяти-шести ключевых показателей для одного центра ответственности.
- Отчет должен нести информацию за конкретный период времени. Контрольным периодом (т.е периодом времени, за который составляется отчет) является кратчайший промежуток времени, в течение которого руководство может вмешаться для улучшения положения дел. Этот период различен для разных центров ответственности и для различных статей затрат и выпуска продукции Период для представления месячных отчетов должен быть менее недели. В противном случае невозможно предпринять эффективные действия. Рекомендуется использовать допуски по отдельным «фактическим» величинам, по которым пока нет точной информации.
- Затраты на составление информации не должны быть больше прибыли от ее использования (принцип рациональности учетной информации).

Бухгалтерская отчетность организации служит основным источником информации о ее деятельности.

Состав, основные правила формирования и представления бухгалтерской отчетности, начиная с отчетности за 2000 г., определены следующими законодательными и нормативными документами:

- Федеральным законом № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г.;
- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина РФ № 34н от 29.07.1998 г.;
- Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным приказом Минфина России № 43н от 06.07.1999 г. (ПБУ 4/99);
- Указаниями о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности, утвержденными приказом Минфина РФ № 4н от 13.01.2000 г.;
- Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности, утвержденными приказом Минфина РФ № 60н от 28.06.2000 г.

В соответствии с Федеральным законом № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.07.1996 г все организации, за исключением бюджетных, представляют годовую бухгалтерскую отчетность в соответствии с учредительными документами учредителям, участникам организации или собственникам имущества, а также территориальным органам государственной статистики по месту их регистрации. Государственные и муниципальные унитарные предприятия представляют бухгалтерскую отчетность органам, уполномоченным управлять государственным имуществом.

В состав *годового бухгалтерского отчета* организации включены следующие формы финансовой отчетности (для *стандартного варианта*):

- Форма № 1 «Баланс»;
- Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках;
- Пояснительная записка с изложением основных факторов, повлиявших в отчетном году на итоговые результаты деятельности предприятия, и оценкой его финансового состояния;
- Итоговая часть аудиторского заключения (для предприятий, подлежащих обязательному аудиту), подтверждающая достоверность сведений, включаемых в бухгалтерскую отчетность предприятия.

Промежуточная бухгалтерская отчетность может быть месячной или квартальной. Она включает форму № 1 и форму № 2.

Наибольшую информацию для анализа и оценки финансового состояния предприятия содержит **бухгалтерский баланс (форма № 1)**.

Баланс отражает финансовое состояние организации на определенную дату. Он характеризует то, чем владеет организация и что она должна другим.

В Российской Федерации *актив баланса* строится в порядке возрастающей ликвидности средств, то есть в прямой зависимости от скорости превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму.

В *пассиве баланса* группировка статей дана по юридическому признаку. Вся совокупность обязательств предприятия за полученные ценности и ресурсы прежде всего разделяется по субъектам: перед собственниками и перед третьими лицами (кредиторами, банками и др.).

Обязательства перед собственниками (собственный капитал) состоят, в свою очередь, из двух частей:

- капитал, который получает предприятие от акционеров и пайщиков в момент учреждения хозяйства и впоследствии в виде дополнительных взносов извне;
- капитал, который предприятие создает в процессе своей деятельности, фондируя часть полученной прибыли в виде накоплений.

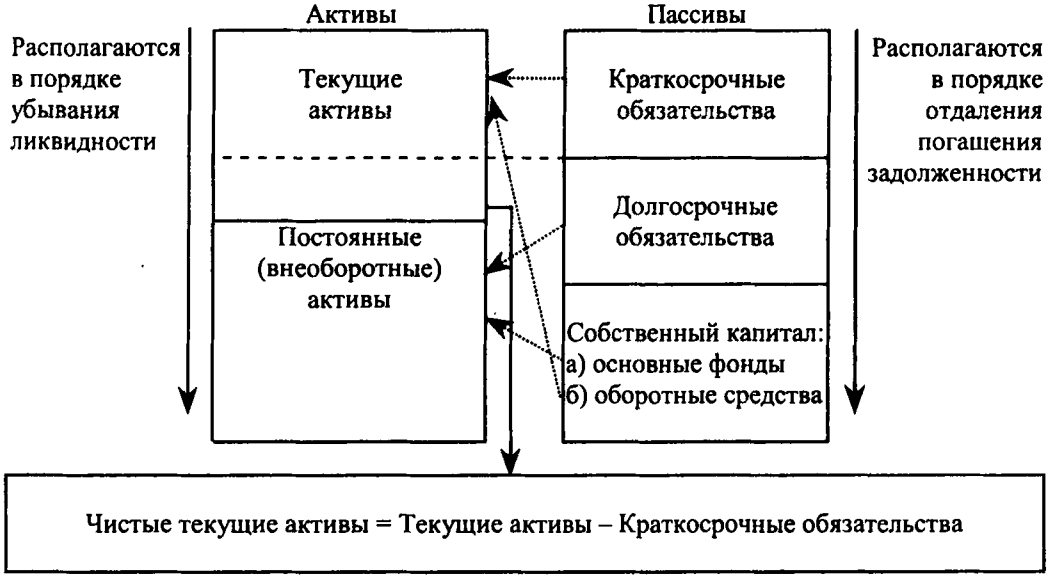
Внешние обязательства предприятия (заемный капитал или долги) подразделяются на долгосрочные (более 1 года) и краткосрочные (сроком до 1 года). Они представляют собой юридические права инвесторов, кредиторов и др. на имущество предприятия. С экономической точки зрения внешние обязательства – это источник формирования активов предприятия, а с юридической – это долг предприятия перед третьими лицами.

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности погашения (возврата) обязательств.

Структура бухгалтерского баланса в РСБУ

Актив	Код строки	Пассив	Код строки
I. Внеоборотные активы	190	III. Капитал и резервы	490
II. Оборотные активы	290	IV. Долгосрочные обязательства	590
		V. Краткосрочные обязательства	690
Баланс (190+290)	300	Баланс (490+590+690)	700

Взаимосвязь статей баланса в МСБУ



Синонимы: Чистые текущие активы (ЧТА) – Чистые оборотные активы (ЧОА) – Оборотный капитал (ОК) – Рабочий капитал (РК) – Функционирующий капитал (ФК)

Оборотный капитал определяется как разница между оборотными активами и краткосрочными обязательствами и характеризует свободные ресурсы, которые могут быть использованы организацией в ее текущей коммерческой деятельности.

Основные характеристики анализа баланса:

- Оценка финансовой устойчивости.
- Оценка платежеспособности и ликвидности.

Главное балансовое уравнение

Активы = Обязательства (Заемный капитал) + Собственный капитал.

Используемый капитал

Активы – Краткосрочные обязательства = Долгосрочные обязательства + Собственный капитал.

Инвестированный (перманентный) капитал

Активы – Обязательства = Собственный капитал.

Чистые активы

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2)

Отчет о прибылях и убытках характеризует результаты деятельности организации за отчетный период. Он отражает доходы и расходы организации, а также обобщающий финансовый результат в виде прибыли или убытка.

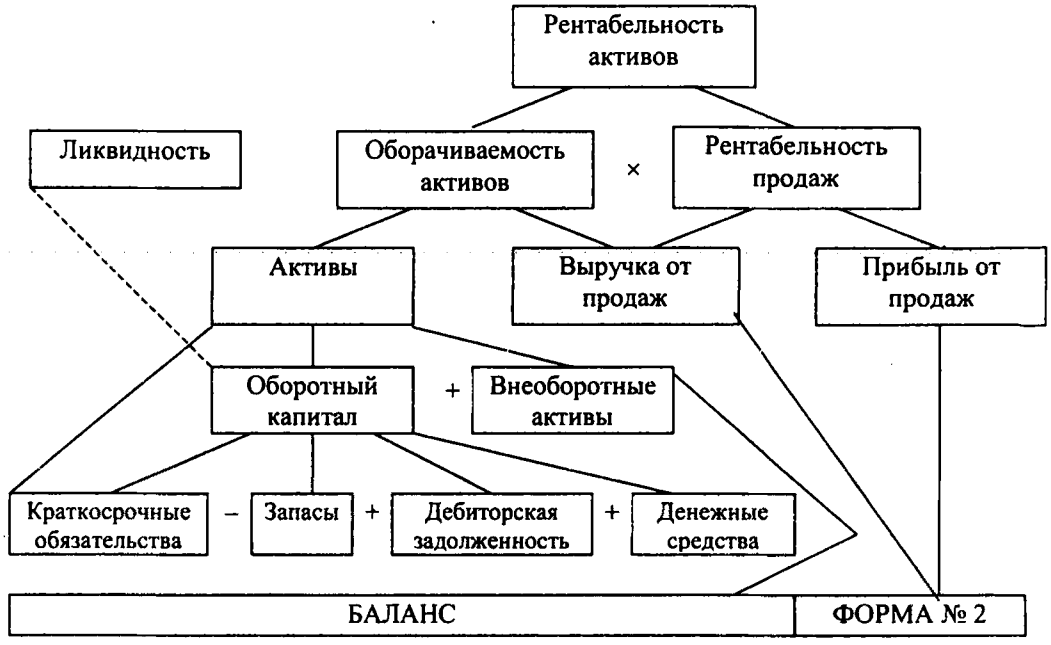


Схема 2.4. Мониторинг финансового состояния организации

Основные характеристики анализа отчета о прибылях и убытках:

- Различные виды прибыли.
- Показатели рентабельности.

Мониторинг финансового состояния организации на основе взаимосвязи баланса и отчета о прибылях и убытках представлен на схеме 2.4.

Отчет о движении денежных средств (форма № 4)

Отчет о движении денежных средств характеризует движение денежных средств по основным видам деятельности:

- текущей,
- инвестиционной,
- финансовой.

Он позволяет оценить платежеспособность предприятия и его способность зарабатывать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов. Информация, полученная при анализе формы № 4, используется при прогнозировании денежных потоков. Формирование денежных потоков отражено на схеме 2.5.

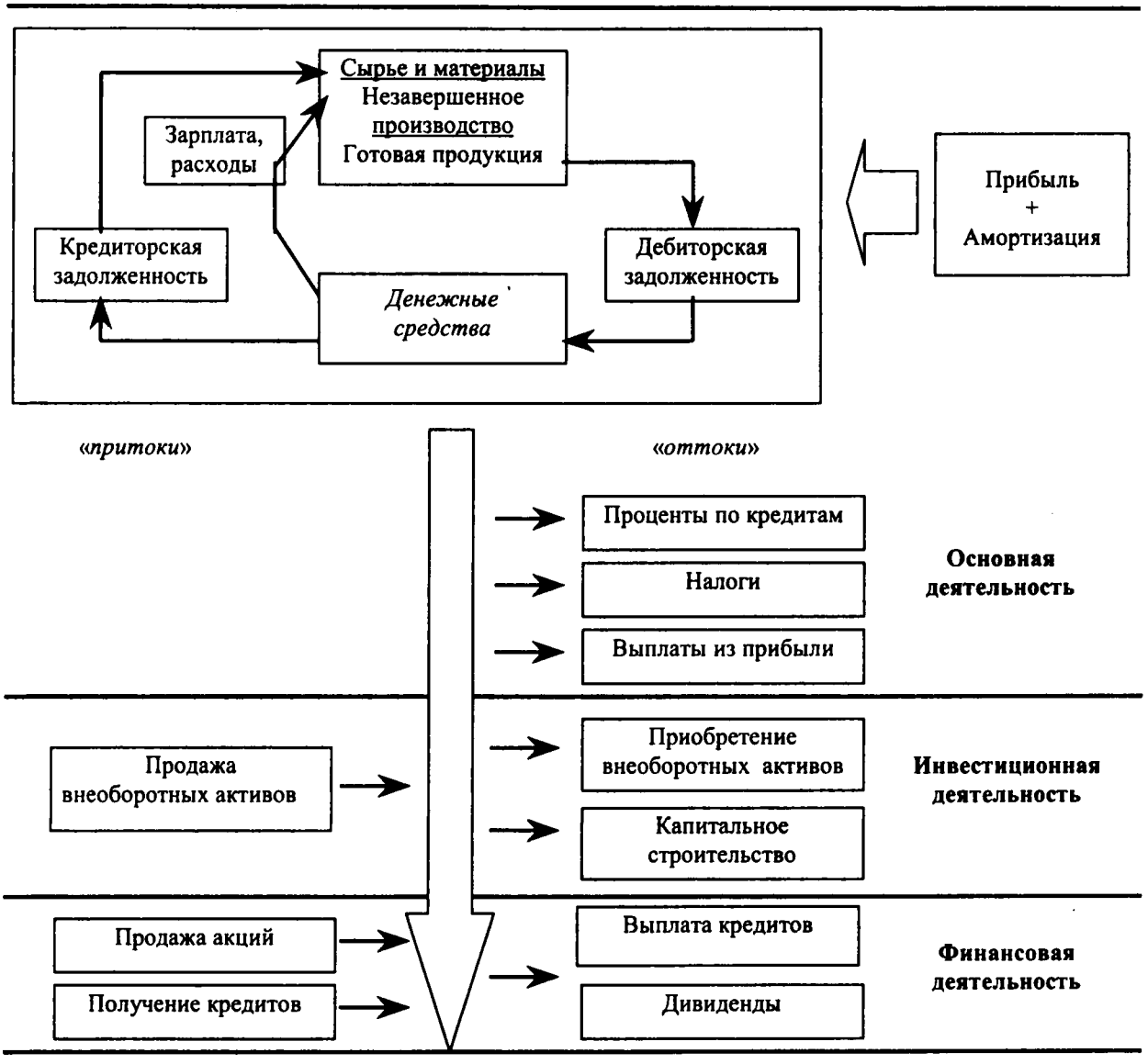


Схема 2.5. Формирование денежных потоков

Основные характеристики анализа отчета о движении денежных средств:

- Чистый денежный поток от основной деятельности.
- Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности.
- Чистый денежный поток от финансовой деятельности.
- Чистый денежный поток нарастающим итогом.

Наиболее важным показателем является *величина денежного потока от основной деятельности*. Необходимо, чтобы суммы поступлений средств было достаточно как минимум для покрытия всех расходов, связанных с производством и реализацией продукции.

Анализ денежного потока позволяет получить ответы на вопросы:

- Чем объясняются различия между полученной прибылью и наличием денежных средств?
- Откуда получены и на что использованы денежные средства?
- Достаточно ли полученных средств для обслуживания текущей деятельности?
- Хватает ли предприятию средств для инвестиционной деятельности?
- В состоянии ли предприятие расплатиться по своим текущим долгам?

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите количественные и качественные методы анализа.
2. Охарактеризуйте формализованные и неформализованные методы анализа.
3. Приведите примеры методов, относящихся к группе статистических в экономическом анализе.
4. Перечислите бухгалтерские методы анализа.
5. Рассмотрите экономико-математические методы анализа.
6. В каких случаях применяются количественные методы факторного анализа?
7. В чем суть индексного метода факторного анализа?
8. Прокомментируйте метод ценных подстановок.
9. Как и для чего применяется интегральный метод факторного анализа?
10. Используя индексный метод, определите влияние на прирост продукции:
    - изменения объема материальных ресурсов,
    - изменения материалоотдачи.
11. Рассчитайте, используя метод цепных подстановок:
    - влияние изменения фактора рентабельности продукции,
    - влияние изменения фондоемкости,
    - влияние оборачиваемости оборотных средств.
12. Используя интегральный метод, найдите:
    - влияние на прирост продукции изменения численности,
    - влияние на прирост продукции производительности труда.
13. Какими законодательными и нормативными документами определяется состав годовой бухгалтерской отчетности?
14. Охарактеризуйте основные формы годовой бухгалтерской отчетности и свойственные им ограничения.
15. Что включает в себя промежуточная бухгалтерская отчетность?
16. Каково соотношение понятий «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность»?
17. Что означает формирование финансовой отчетности в соответствии с концепцией
    - финансового капитала,
    - физического капитала?
18. Запишите главное балансовое уравнение.
19. Дайте определение фондовой отчетности.
20. Что понимается под дифференцированным подходом к порядку формирования и представления бухгалтерской отчетности?

Часть II

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Глава 3. АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

3.1. Методология финансового анализа

Финансовый анализ – метод познания финансового механизма организации, процессов формирования и использования финансовых ресурсов для осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Базовыми концепциями финансового анализа как составной части финансового менеджмента являются:

- временная ценность денежных ресурсов (дисконтирование и наращение);
- денежный поток;
- финансовый и предпринимательский риск;
- цена и структура капитала;
- агентские отношения (функция владения и функция управления).

Для понимания сущности и результативности финансового анализа ключевой является концепция бизнеса как потока решений об использовании ресурсов (капитала) с целью получения прибыли. Независимо от вида бизнеса (торговля, сервис, производство) многообразие решений для достижения данной цели сводится к трем основным сферам:

- решениям по вложению капиталов (инвестиционная деятельность);
- операциям, проводимым с помощью этих ресурсов (производственная деятельность);
- определению финансовой структуры бизнеса (финансовая деятельность).

Своевременное и качественное обоснование перечисленных направлений финансовых решений является главным содержанием финансового анализа.

Основные функции финансового анализа:

- объективная оценка финансовых результатов и финансового состояния;
- выявление факторов и причин полученных результатов и достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;
- выявление и мобилизация резервов, улучшение финансовых результатов и финансового состояния, повышение эффективности всей хозяйственной деятельности организации.

Финансовый анализ подразделяется на два вида:

- внешний финансовый анализ;
- внутренний финансовый анализ.

Внешний анализ основывается на данных внешней бухгалтерской отчетности. Он проводится заинтересованными внешними пользователями информации. При этом используется весьма ограниченная часть информации о деятельности организации, что не позволяет в полной мере раскрыть все стороны ее деятельности.

Основным содержанием внешнего финансового анализа являются:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ деловой активности;
- анализ платежеспособности и ликвидности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ эффективности использования собственного и заемного капитала;
- мониторинг финансового состояния организации и рейтинговая оценка эмиттентов.

Внутренний анализ основывается на данных внутренней бухгалтерской отчетности. Дополнительно может привлекаться другая внутренняя отчетность организации. Содержанием внутреннего финансового анализа наряду с перечисленными выше характеристиками внешнего анализа являются:

- анализ состояния запасов;
- анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ внеоборотных и оборотных активов;
- анализ дивидендной политики;
- анализ политики реинвестирования капитала и т.д.

Практически все пользователи финансовых отчетов организации применяют финансовый анализ в качестве инструмента для принятия управленческих решений.

В табл. 3.1 представлены пользователи информации и виды принимаемых ими решений.

Таблица 3.1. **Пользователи информации и виды принимаемых решений**

Пользователи информации	Виды принимаемых решений пользователями информации							
	Инвестиции	Финансы	Стратегия развития	Потребление	Производство	Благосостояние организации	Социальные	Политические
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Институциональные инвесторы	X	X	X				X	X
Индивидуальные инвесторы	X	X	X					
Кредиторы		X	X					
Поставщики		X	X	X	X		X	
Руководители фирм-клиентов	X	X	X					
Прочие работники фирм-клиентов	X	X	X	X	X	X		
Госорганы				X		X	X	X
Общество		X				X	X	X
Аналитики	X	X	X					
Аудиторские фирмы	X	X	X		X		X	

По итогам отчетного периода *внешние пользователи* нуждаются в информации о финансовом положении организации, полученных доходах и их использовании. Такая информация должна быть заверена аудиторским заключением.

Финансовый анализ является одним из видов услуг аудитора или аудиторской фирмы. Целью анализа в аудите являются:

- определение аудитором сущности и содержание деловой активности клиента;
- оценка финансово-хозяйственных перспектив его функционирования в будущем;
- выявление зон возможных преднамеренных и непреднамеренных ошибок во внешней отчетности клиента.

Методы финансового анализа в аудиторской деятельности подчинены целям и задачам аудиторской проверки.

Применение аналитических процедур позволяет выявить нетипичные ситуации в деятельности организации и ее отчетности.

Выявленные аудитором финансовые трудности организации отражаются в аудиторском отчете. На заключительной стадии аудита подтверждаются все существенные колебания значений показателей внешней отчетности, реальность показателей как по сумме, так и по содержанию.

Внутренние пользователи также заинтересованы в учетно-аналитической информации, так как она играет важную роль в управлении организацией.

3.2. Этапы финансового анализа

Анализ финансовой отчетности проводится с различной степенью детализации. Можно выделить *два этапа анализа финансовой отчетности*:

I. Экспресс-анализ.

II. Углубленный анализ.

Назначение ***экспресс-анализа*** – первоначальная оценка финансового благополучия и динамики развития организации.

Суть экспресс-анализа заключается в отборе небольшого количества наиболее информативных и сравнительно простых в расчетах показателей и постоянном отслеживании их динамики. Отбор показателей производится аналитиком и носит субъективный характер.

Экспресс-анализ в аудиторской деятельности рекомендуется проводить в три этапа.

Подготовительный – знакомство с аудиторским заключением, взаимосвязь форм отчетности.

Предварительный обзор бухгалтерской отчетности – знакомство с пояснительной запиской, методология расчета показателей.

Экономическое чтение и анализ отчетности – обобщающая оценка результатов деятельности и финансового состояния организации.

Назначение ***углубленного анализа*** – более детальная характеристика:

- имущественного и финансового положения организации;
- результатов ее деятельности за отчетный период;
- прогнозирование развития организации.

Углубленный анализ дополняет отдельные процедуры экспресс-анализа. Степень детализации определяется самим аналитиком.

3.3. Стандартные методы анализа финансовой отчетности

Можно назвать следующие *стандартные* методы анализа финансовой отчетности:

1. Анализ абсолютных показателей
2. Вертикальный анализ
3. Горизонтальный анализ
4. Трендовый анализ
5. Анализ финансовых коэффициентов

Анализ абсолютных показателей – суть заключается в чтении и интерпретации абсолютных показателей аналитических (агрегированных) форм отчетности. К ним относятся: уплотненный аналитический баланс (УАБ), агрегированный отчет о прибылях и убытках.

Аналитические формы строятся с использованием метода группировок, т.е. путем объединения (агрегирования) исходных статей отчетности по определенным направлениям (см. табл. 3.2).

При построении уплотненного аналитического баланса следует соблюдать *правило*:

статьи исходного бухгалтерского баланса, суммы по которым составляют 20% и более от валюты баланса, не подлежат объединению, так как это может привести к существенному искажению структуры имущества и источников его формирования.

Анализ абсолютных показателей является первичным в изучении финансовой отчетности. К числу важнейших анализируемых статей относятся: активы, источники формирования собственного капитала, размер заемных средств, структура финансовых вложений и другие, характеризующие имущественное положение организации, а также выручка от продаж, различные виды прибыли, доходы и расходы организации.

Данный метод позволяет определить основные тенденции в деятельности организации и структурные сдвиги в ее развитии. Для динамично развивающейся организации характерна тенденция возрастания основных показателей за ряд лет: итога баланса, выручки от продаж, чистой прибыли. Уменьшение абсолютных значений данных статей указывает на необходимость проведения углубленного анализа.

Вертикальный анализ – проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей. Вертикальный анализ баланса заключается в представлении уплотненного аналитического баланса в виде относительных величин, характеризующих доли отдельных статей баланса в общей валюте баланса (см. табл. 3.3).

Таблица 3.2. **Уплотненный баланс предприятия (Пример)**

Показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Актив				
1. Оборотные активы				
1.1. Денежные средства	267248	63433	175321	144149
1.2. Расчеты с дебиторами	510277	478855	235982	229218
1.3. Запасы и затраты	9543	4779	4700	22232
1.4. Прочие активы	76820	702274	803473	337865
Итого по разделу 1:	**863888**	**1249341**	**1219476**	**733464**
2. Внеоборотные активы				
2.1. Основные средства и капитальные вложения	69040	77640	74931	72222
2.2. Долгосрочные инвестиции	27000	27000	27000	27000
2.3. Прочие внеоборотные активы	9940	13203	13646	12447
Итого по разделу 2:	**105980**	**117843**	**115577**	**111669**
Баланс	**969868**	**1367183**	**1335053**	**845133**
Пассив				
1. Привлеченный капитал				
1.1. Краткосрочные обязательства	408321	847871	739254	345358
1.2. Долгосрочные обязательства	-	-	-	-
Итого по разделу 1:	**408321**	**847871**	**739254**	**345358**
2. Собственный капитал				
2.1. Фонды собственных средств	373527	353525	353525	388514
2.2. Нераспределенная прибыль	188020	165787	242272	111261
2.3. Прочие источники собственных средств	-	-	-	-
Итого по разделу 2:	**561547**	**519312**	**595798**	**499775**
Баланс	**969868**	**1367183**	**1335053**	**845133**

Таблица 3.3. **Вертикальный анализ (Пример)**

Показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Актив				
1. Оборотные активы				
1.1. Денежные средства	27	4,6	13,1	17
1.2. Расчеты с дебиторами	53	35	17,7	27,1
1.3. Запасы и затраты	1	0,35	0,3	2,6
1.4. Прочие активы	8	51,3	60,2	40
Итого по разделу 1:	**89**	**91,4**	**91,3**	**86,7**
2. Внеоборотные активы				
2.1. Основные средства и капитальные вложения	7	5,7	5,6	8,6
2.2. Долгосрочные инвестиции	3	2	2	3,2
2.3. Прочие внеоборотные активы	1	0,9	1,1	1,5
Итого по разделу 2:	**11**	**8,6**	**8,7**	**13,3**
Баланс	**100**	**100**	**100**	**100**
Пассив				
1. Привлеченный капитал				
1.1. Краткосрочные обязательства	42,1	62	55,4	40,9
1.2. Долгосрочные обязательства	-	-	-	-
Итого по разделу 1:	**42,1**	**62**	**55,4**	**40,9**
2. Собственный капитал				
2.1. Фонды собственных средств	38,5	25,9	26,5	45,9
2.2. Нераспределенная прибыль	19,4	12,1	18,1	13,2
2.3. Прочие источники собственных средств	-	-	-	-
Итого по разделу 2:	**57,9**	**38**	**44,6**	**59,1**
Баланс	**100**	**100**	**100**	**100**

Процедура вертикального анализа заканчивается формулировкой вывода относительно роли хозяйственных средств и их источников в имущественном положении организации.

Преимущества вертикального анализа:

- позволяет проводить межхозяйственные сравнения;
- позволяет сгладить влияние инфляции на аналитические показатели.

Горизонтальный анализ – представляет сравнение каждой статьи отчетности с прошлым периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей и рассчитать темпы роста (прироста). Абсолютные значения показателей уплотненного аналитического баланса дополняются относительными темпами их роста (см. табл. 3.4).

Таблица 3.4. **Горизонтальный анализ (Пример)**

Показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Актив				
1. Оборотные активы				
1.1. Денежные средства	100	23,7	65,6	53,9
1.2. Расчеты с дебиторами	100	93,8	46,2	44,9
1.3. Запасы и затраты	100	50	49,2	232,9
1.4. Прочие активы	100	914,2	1045,9	439,8
Итого по разделу 1:	**100**	**144,6**	**141,1**	**84,9**
2. Внеоборотные активы				
2.1. Основные средства и капитальные вложения	100	112,4	108,5	104,6
2.2. Долгосрочные инвестиции	100	100	100	100
2.3. Прочие внеоборотные активы	100	132,8	137,3	125,2
Итого по разделу 2:	**100**	**111,2**	**109**	**105,3**
Баланс	**100**	**140,9**	**137,6**	**87,1**
Пассив				
1. Привлеченный капитал				
1.1. Краткосрочные обязательства	100	207,6	181	84,6
1.2. Долгосрочные обязательства	-	-	-	-
Итого по разделу 1:	**100**	**207,6**	**181**	**84,6**
2. Собственный капитал				
2.1. Фонды собственных средств	100	94,6	94,6	104
2.2. Нераспределенная прибыль	100	88,1	128,8	59,1
2.3. Прочие источники собственных средств	-	-	-	-
Итого по разделу 2:	**100**	**92,4**	**106**	**89**
Баланс	**100**	**140,9**	**137,6**	**87,1**

Процедура горизонтального анализа заканчивается формулировкой выводов относительно темпов роста показателей хозяйственных средств и их источников.

Горизонтальный анализ можно выполнять следующими двумя способами:

- *базисным* – когда какой-либо период времени выбирается за базисный и все последующие периоды сравниваются с ним;
- *цепным* – когда каждый последующий период сравнивается с предыдущим.

При первоначальном просмотре отчетности следует обратить внимание на соотношение темпов роста прибыли $T_п$, выручки $T_в$ и активов $T_а$:

$$T_п > T_в > T_а > 100\%.$$

Данное соотношение получило название «золотое правило экономики». Соблюдение данного неравенства означает, что прибыль организации должна возрастать более быстрыми темпами, чем выручка, темпы роста которой должны быть выше, чем темпы роста активов, последние, в свою очередь, должны превышать 100%. В случае постоянного невыполнения данного условия в перспективе организация может испытывать финансовые затруднения. Временное несоответствие темпов роста может быть обусловлено освоением новых производств, реконструкцией, модернизацией оборудования. В отчетном периоде они могут явиться причиной более высоких темпов роста прибыли и выручки.

Сопоставление темпов прироста активов с темпами прироста финансовых результатов представлено в аналитической таблице 3.5.

Таблица 3.5. **Сравнение динамики активов и финансовых результатов**

Показатели	Отчетный период	Базисный период	Темп прироста, % [(2 – 3) / 3] × 100
1	2	3	4
Средняя за период величина активов			
Выручка от продаж			
Прибыль от продаж			

По данным табл. 3.5 можно сделать следующие выводы.

- Если темпы прироста выручки и прибыли больше темпов прироста активов, то в отчетном периоде использование активов было более эффективным, чем в предыдущем периоде.
- Если темпы прироста прибыли больше темпа прироста активов, а темпы прироста выручки меньше, то повышение эффективности использования активов происходило только за счет повышения цены.
- Если темпы прироста финансовых результатов (выручки и прибыли) меньше темпов прироста активов, это свидетельствует о снижении эффективности использования активов и, следовательно, о снижении эффективности работы организации.

Трендовый анализ – основан на сравнении каждой статьи отчетности за ряд лет и определении тренда. Определение тренда означает определение основной тенденции динамики показателя без учета случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

Назначение трендового анализа – это формирование возможных значений показателей в будущем.

Анализ финансовых коэффициентов – основан:

- *во-первых*, на расчете отношений между отдельными статьями баланса или статьями разных форм отчетности;
- *во-вторых*, на определении взаимосвязей финансовых коэффициентов, что позволяет объединить их в определенные группы.

Назначение анализа финансовых коэффициентов – это хороший способ оценки сильных и слабых сторон организации, так как исследуются не сами по себе величины, а соотношения между ними.

В Приложении 1 представлен расчет показателей по данным финансовой отчетности.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в изучении их динамики и выявлении основных тенденций. Сравнение следует проводить:

- за отчетный период и за ряд лет;
- с прошлым месяцем;
- с другими организациями той же отрасли;
- с показателями предприятий-конкурентов;
- со средними показателями в отрасли;
- с плановыми показателями, основанными на нормативах;
- с результатами деятельности других структурных подразделений или продуктовых групп.

При проведении сравнений следует обращать внимание на сопоставимость отчетных данных.

Ограничения анализа коэффициентов

- Финансовые коэффициенты не объясняют причин происходящих изменений, в связи с чем требуется проведение дополнительных исследований.
- Отдельным показателям не следует придавать слишком большого значения.
- Ухудшение одного из показателей не всегда определяется ошибками в управлении. Необходимо учитывать влияние внешних факторов.
- Для оценки тенденции за ряд лет результаты могут изменяться под влиянием инфляции. В этой связи цифры должны быть скорректированы по уровню инфляции за рассматриваемые периоды.
- Различие в методах ведения учета может привести к расхождениям при проведении сравнительного анализа деятельности организаций.
- Финансовые отчеты и показатели могут быть искажены в результате проведения крупной финансовой операции.

- Необходимо учитывать сезонный характер деятельности организаций.
- Необходимо учитывать отраслевую принадлежность, так как нормативные значения финансовых коэффициентов могут существенно различаться по отраслям.
- Измерение прибыли, активов и пассивов может быть субъективным, что отражается на показателях прибыльности.

Особенности применения финансовых коэффициентов в российских условиях

- Отсутствие единого терминологического аппарата применяемых финансовых коэффициентов
- Разная методология расчета одних и тех же финансовых коэффициентов
- Недостаточная нормативная база финансовых коэффициентов как по отдельным отраслям, так и в среднеотраслевом разрезе
- Наличие в методиках избыточного количества финансовых коэффициентов, находящихся между собой в функциональной зависимости
- Ограниченность исходной бухгалтерской информации
- Использование финансовых коэффициентов при сравнительной оценке деятельности отечественных предприятий с зарубежными без трансформации бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО

3.4. Финансовые коэффициенты и их практическое применение с использованием электронных таблиц

Финансовые коэффициенты выступают своего рода барометром предпринимательской деятельности: бизнес «здоров», если соответствует общепринятым соотношениям в отраслевом разрезе. В практике экономически развитых стран данные соотношения ежегодно публикуются торговой палатой, промышленными ассоциациями или государством. В России такая практика пока отсутствует.

В основе применения той или иной группировки финансовых коэффициентов лежат конкретные цели анализа:

- планирование, контроль и управление организацией, его структурными подразделениями;
- прогнозирование возможных ситуаций «неплатежеспособности»;
- сравнение значений показателей анализируемой организации со значениями «эталонных» организаций и т.д.

Финансовые коэффициенты можно группировать по следующим признакам.

➢ ***По экономическому содержанию*** (показатели ликвидности, показатели финансовой устойчивости и т.д.).

Следует помнить, что действия по улучшению платежеспособности могут отразиться на рентабельности организации. В свою очередь, повышение рентабельности ведет к изменению деловой активности либо структуры капитала, либо платежеспособности и т.д. Добиться одновременного изменения всех показателей с положительным эффектом невозможно.

В Приложении 2 представлены группы показателей в соответствии с РСБУ.

Ниже представлены группы показателей в соответствии с МСБУ.

Показатели прибыльности

$$\textit{Процент валовой прибыли} = \frac{\textit{Валовая прибыль}}{\textit{Выручка}} \times 100;$$

$$\textit{Процент чистой прибыли} = \frac{\textit{Чистая прибыль}}{\textit{Выручка}} \times 100;$$

$$\textit{Доходность используемого капитала (ROA)} = \frac{\textit{Чистая прибыль}}{\textit{Используемый капитал}} \times 100;$$

$$\textit{Доходность собственного капитала (ROE)} = \frac{\textit{Чистая прибыль}}{\textit{Собственный капитал}} \times 100;$$

$$\textit{Доходность инвестированного капитала (ROI)} = \frac{\textit{Чистая прибыль}}{\textit{Инвестированный капитал}} \times 100;$$

$$\text{Оборачиваемость активов} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}};$$

$$\text{Оборачиваемость основных средств} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Основные средства}};$$

$$\text{Оборачиваемость запасов} = \frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Запасы}};$$

$$\text{Доход на акцию} = \frac{\text{Доход по обыкновенным акциям}}{\text{Количество обыкновенных акций}};$$

$$\text{Формула Дюпона} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}} \times \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}$$

или

$$\text{Двухфакторная модель рентабельности} = \frac{\text{Рентабельность продаж}}{} \times \frac{\text{Оборачиваемость активов}}{}.$$

Показатели ликвидности

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}};$$

$$\text{Коэффициент критической ликвидности} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Запасы}}{\text{Краткосрочные обязательства}};$$

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}};$$

$$\text{Коэффициент дебиторской задолженности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность} \times 365}{\text{Выручка от реализации}};$$

$$\text{Коэффициент кредиторской задолженности} = \frac{\text{Кредиторская задолженность} \times 365}{\text{Закупки}};$$

$$\text{Период оборачиваемости запасов} = \frac{\text{Запасы} \times 365}{\text{Себестоимость реализованной продукции}};$$

Длительность финансового цикла = Запасы + Дебиторы – Кредиторы .

***Длительность финансового цикла** в развернутом виде =*

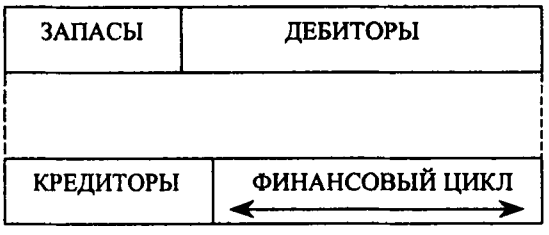
= *Средняя продолжительность времени, в течение которого сырье и материалы хранятся на складе,* +

\+ *Период времени, на который предоставлен кредит покупателям,* +

\+ *Время, затраченное на изготовление продукции,* +

\+ *Средняя продолжительность времени, в течение которого готовая продукция хранится на складе,* –

– *Период времени, на который предоставлен кредит поставщиками.*



Показатели финансового положения

$$\text{Коэффициент ссудной задолженности} = \frac{\text{Долгосрочные займы}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные займы}};$$

$$\text{Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала} = \frac{\text{Долгосрочные займы}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Показатели долгосрочного финансирования

$$\textit{Коэффициент обеспечения выплаты процентов} = \frac{\textit{Прибыль до уплаты \% по займам}}{\textit{Процентные платежи}};$$

$$\textit{Коэффициент обеспечения выплаты дивидендов} = \frac{\textit{Прибыль за вычетом налогов}}{\textit{Дивиденды по простым и привилегированным акциям}}.$$

- ***По принципу построения*** (иерархический принцип: система Du Pont (формула Дюпона), «пирамида коэффициентов» (Pyramid Structure of Ratios), система ZVEI, система показателей RL; равнозначное значение отобранных показателей: системы Beaver (по Биверу), Weibel, Camel (для банковской сферы) и т.д.).
- ***По пользователям информации*** (показатели, представляющие интерес для акционеров, инвесторов, менеджеров и т.д.).
- ***С позиции мотивации бизнеса*** (показатели текущей оценки бизнеса, показатели стратегической оценки бизнеса) и др.

На схеме 3.1 представлен факторный анализ рентабельности собственного капитала, применяемый фирмой «Du Pont».

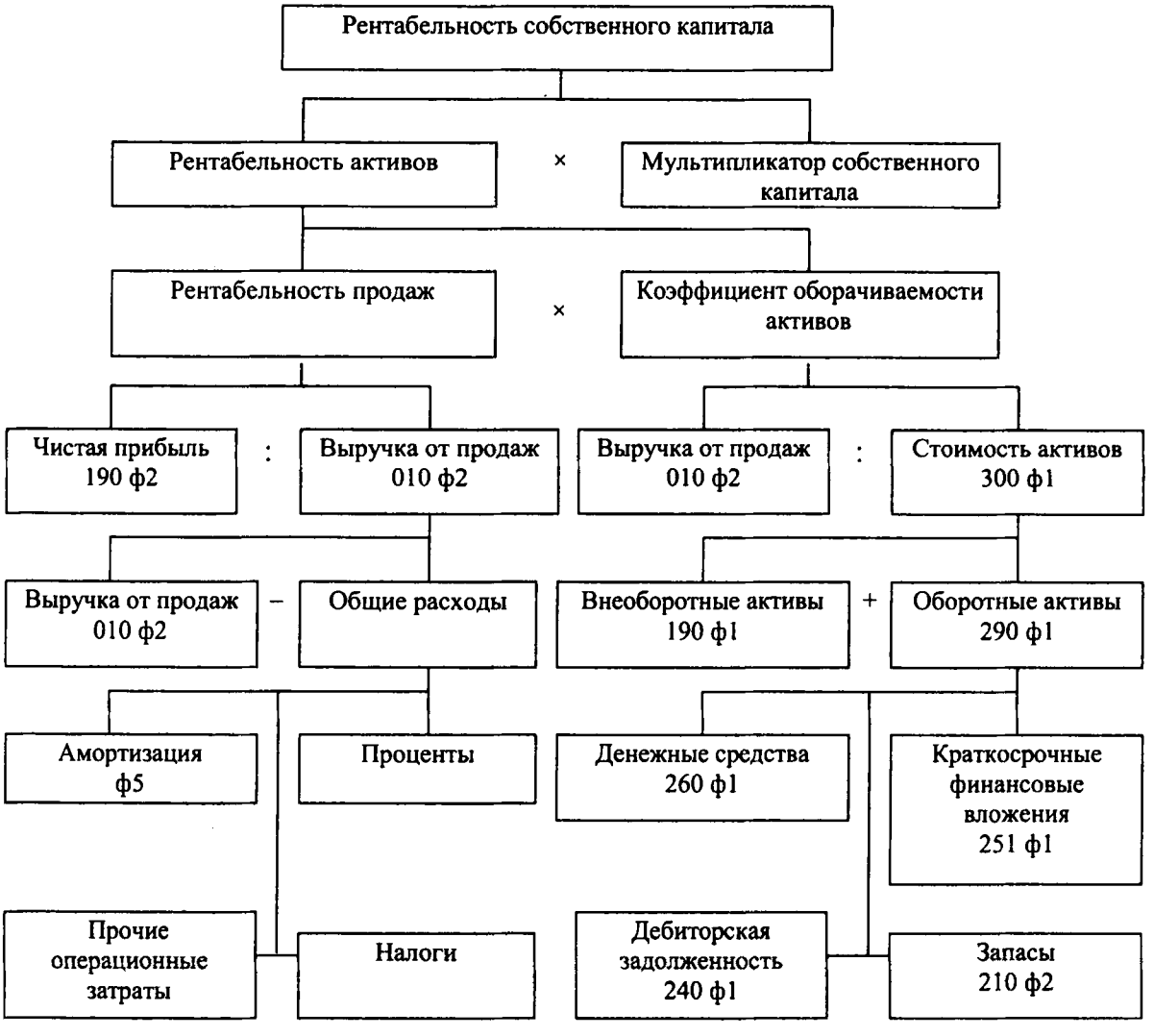


Схема 3.1. Факторный анализ рентабельности собственного капитала фирмы «Du Pont»

Первоначально рассматривается дсятельность организации с самых общих позиций (ROE), затем рассматриваются более низкие уровни детализации с целью установления факторов, оказавших существенное влияние на общую величину.

Вывод. Из годового финансового отчета организации могут быть рассчитаны десятки финансовых коэффициентов. Приведенный выше перечень показателей не является ни обязательным, ни исчерпывающим. Выбор финансовых коэффициентов определяется аналитиком с учетом того, насколько они релевантны для данного исследования или нет.

Для анализа текущей деятельности рекомендуется выбирать *ключевые* коэффициенты, характеризующие деятельность организации («пирамида коэффициентов», см. схему 3.2), и рассчитывать их ежемесячно.

Схема 3.2. «Пирамида коэффициентов»

«Пирамида коэффициентов» разработана Британским институтом менеджмента, в первую очередь, для сравнения показателей деятельности организации в динамике и выявления тенденций ее развития. В ее основе – отбор показателей, имеющих непосредственное отношение к выручке (обороту).

Достоинства: содержит обобщающий показатель эффективности деятельности организации (рентабельность капитала); позволяет проводить углубленный анализ взаимосвязанных между собой показателей; не является громоздкой; простота расчетов.

Недостатки: ограниченная информативность, так как не включены показатели, характеризующие ликвидность, финансовую устойчивость и др.

В Приложении 3 представлены показатели текущей оценки бизнеса.

Расчет и анализ финансовых коэффициентов рекомендуется осуществлять при помощи электронных таблиц. Электронные таблицы позволяют:

1) систематизировать данные;
2) измерять их;
3) интерпретировать их.

Анализ финансовых коэффициентов при помощи электронных таблиц базируется на использовании программного продукта «Финансовый анализ». Основным содержанием программного продукта «Финансовый анализ» являются:

- введение данных из отчетов о прибылях и убытках и балансов организации за несколько лет, например начиная с отчетности за 2000 г.;
- введение расчетных формул важнейших финансовых коэффициентов, в том числе «*Z*-счета»;
- введение формы отчета о движении денежных средств, что позволяет составлять отчет о денежных потоках, показывающий притоки и оттоки денежных средств за период.

Данный программный продукт рекомендуется использовать:

- для анализа данных за год на основе данных финансового учета и финансовой отчетности;
- для ежемесячного подведения итогов на основе данных управленческого учета (контроллинга) и управленческой отчетности. Для этого в отчет о прибылях и убытках следует включить данные за прошедший год, а в баланс – данные об остатках по счетам на конец месяца.

Примснение электронных таблиц позволяет графически представлять тенденции изменения финансовых коэффициентов, а также строить графики важнейших переменных: выручки, прибыли и капитала.

В Приложении 4 представлены аналитические таблицы, отражающие форматы основных форм отчетности, показатели эффективности хозяйственной деятельности, финансовые коэффициенты и показатели вероятности банкротства.

3.5. Особенности анализа консолидированной отчетности

Особенности анализа консолидированной отчетности обусловлены спецификой составления и представления сводной отчетности.

Сводная бухгалтерская отчетность – это особый вид бухгалтерской отчетности, составляемый путем объединения (свода) данных бухгалтерской отчетности нескольких предприятий.

В настоящее время в Российской Федерации существует два вида сводной бухгалтерской отчетности:

- сводная бухгалтерская отчетность федеральных органов исполнительной власти (министерств и ведомств);
- сводная бухгалтерская отчетность группы взаимосвязанных предприятий.

Их отличительные особенности представлены в табл. 3.6.

Сводная бухгалтерская отчетность федеральных органов исполнительной власти (министерств и ведомств) получила наибольшее распространение в нашей стране в условиях социалистической экономики.

Назначение сводного отчета состоит в том, чтобы предоставить возможность органам государственного управления оценить деятельность подчиненных им министерств и ведомств. Сводная отчетность министерств и ведомств включает:

а) текущую сводную статистическую отчетность;
б) периодическую сводную бухгалтерскую отчетность;
в) годовую сводную бухгалтерскую отчетность.

Сводная (консолидированная) бухгалтерская отчетность группы взаимосвязанных организаций. Правила и порядок составления этого вида сводной отчетности существенно отличаются от правил и порядка составления сводной отчетности органов исполнительной власти.

Основной целью сводной отчетности группы взаимосвязанных предприятий является представление пользователям информации о группе как о едином хозяйственном субъекте.

Данные сводной отчетности не могут быть использованы в целях налогообложения.

В настоящее время правила и порядок составления сводной отчетности группами взаимосвязанных организаций регулируются следующими документами:

- Методическими рекомендациями по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности, утвержденными приказом Минфина РФ № 112 от 30.12.1996 г.
- «О внесении изменений и дополнений в методические рекомендации по составлению и предоставлению сводной бухгалтерской отчетности», утвержденные приказом Минфина РФ № 34н от 12.05.1999 г., согласно которым холдинговым компаниям в Российской Федерации разрешается составлять сводную бухгалтерскую отчетность, если она соответствует стандартам МСФО. Для российской практики предпочтительным является формирование консолидированной отчетности на основе документированных и хронологических записей в учете каждого из входящих в консолидированную группу предприятий и объединение их в консолидированном учете, а не путем расчетных процедур свода показателей отчетов предприятий консолидированной группы, как это рекомендуется стандартами МСФО.
- Порядком ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса финансово-промышленной группы, утвержденным Постановлением Правительства РФ №24 от 09.01.1997 г.

В соответствии с МСФО составление консолидированной отчетности предусмотрено:

- IAS 27 «Сводная финансовая отчетность»;
- IAS 28 «Учет инвестиций в дочерние предприятия».

В США составление консолидированной отчетности осуществляется в соответствии со стандартом № 94 «Консолидация финансовой отчетности».

Таблица 3.6. **Различия сводной отчетности федеральных органов исполнительной власти и сводной отчетности группы взаимосвязанных организаций**

№	Признаки	Сводная отчетность федеральных органов исполнительной власти	Сводная отчетность группы взаимосвязанных организаций
1	Круг предприятий, данные отчетности которых входят в сводный отчет	• Унитарные предприятия, находящиеся в подчинении федеральных органов исполнительной власти (министерств, комитетов, агентств и др.) • Бюджетные организации • Акционерные общества, часть акций которых находится в федеральной собственности	Взаимосвязанные организации, составляющие единую группу, в том числе: • головная организация и ее дочерние зависимые общества (вертикальная группа) • центральная компания и предприятия, учредившие финансово-промышленную группу (горизонтальная группа)
2	Требования к показателям отчетности предприятий	Законодательно не установлены. Предусмотрено соблюдение требований полноты, единого отчетного периода и единой валюты отчетности	• Полнота включения всех активов и пассивов, доходов и расходов дочерних предприятий и предприятий-членов горизонтальной группы • Единство методов оценки статей отчетности • Единый отчетный период и единая отчетная дата • Единая валюта отчетности

Консолидированная группа предприятий – это экономическое объединение юридически самостоятельных организаций на основе приобретения большинства прав собственности или прав, обеспечивающих значительное влияние в дочерних и зависимых обществах.

Группа взаимосвязанных организаций (пул) не является юридическим лицом. Такие группы называют концернами или холдингами. Наблюдается постоянное изменение их состава путем: приобретения одними компаниями пакетов акций других; создания дочерних обществ; заключения договоров о совместной деятельности; слияния и объединения компаний другими способами. Группы играют все большую роль в экономике развитых стран.

Входящие в холдинг общества имеют следующие преимущества:

- получают возможность стать более конкурентоспособными, получить доступ к новым технологиям, расширить сферу деятельности, поднять рентабельность, привлечь новых опытных работников, приобрести кредиты и т.п.;
- обеспечивают возможность для проведения операций, направленных на экономию финансовых ресурсов, оптимизацию налогообложения, координацию финансовых и материальных потоков в масштабах Группы.

Группа предприятий может быть сформирована по принципу *вертикальной интеграции*, когда между предприятиями, входящими в нее, существуют материнско-дочерние отношения, и *горизонтальной интеграции*, когда группа состоит из равноправных предприятий, которые объединяются для достижения какой-либо хозяйственной цели и назначают единый управляющий орган. Схемы вертикально-интегрированной и горизонтально-интегрированной групп предприятий см. ниже.

Схема 3.2. Вертикально-интегрированная группа

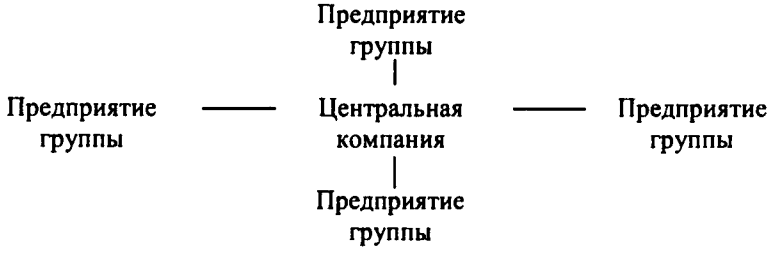


Схема 3.3. Горизонтально-интегрированная группа

Важным признаком группы предприятий является наличие *единого контроля над активами и операциями* всех предприятий, входящих в группу. Под контролем понимается возможность оказания решающего влияния на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, возникающую вследствие распоряжения контрольным пакетом его акций либо наличия договора или иного основания.

Характерные *особенности* сводной (консолидированной) бухгалтерской отчетности:

- сводная бухгалтерская отчетность составляется по группе взаимосвязанных организаций, находящихся под прямым или косвенным контролем головного предприятия (центральной компании);
- сводная отчетность группы характеризует имущественное и финансовое положение группы как единого хозяйственного целого, в связи с чем основной особенностью методики составления сводного отчета, наряду с суммированием показателей, является исключение показателей внутригрупповых расчетов, а также исключение внутригрупповой реализации и прибыли от операций между предприятиями группы;
- в сводной отчетности группы выделяется доля активов и капитала группы, не принадлежащая головному предприятию, то есть доля акционеров группы, находящихся в меньшинстве;
- основной целью сводной отчетности группы является представление инвесторам, а также другим пользователям результатов финансово-хозяйственной деятельности группы взаимосвязанных предприятий в целом;
- основной сферой применения сводной (консолидированной) отчетности группы является котировка акций группы на фондовом рынке.

Согласно ПБУ 4/99, в состав консолидированной годовой бухгалтерской отчетности включаются:

1) консолидированный баланс (форма № 1);

2) консолидированный отчет о финансовых результатах (форма № 2);

3) приложение к консолидированному отчету.

По желанию головного общества в состав отчетности может быть включен консолидированный отчет о движении денежных средств (форма № 4). Может быть также включен доклад руководства правления Группы.

Под *консолидацией* понимается объединение годовых балансов компаний, входящих в концерн, в общий баланс концерна за вычетом всех связей внутри объединения.

Возможны следующие *способы консолидации*:

- бухгалтерия приобретения;
- бухгалтерия слияния;
- бухгалтерия выделения;
- бухгалтерия долевого участия.

При составлении сводной отчетности ответственность за выполнение данных требований несет материнская (головная) компания. Для их реализации целесообразно:

- создание единой методологической базы ведения бухгалтерского учета и формирования отчетных показателей в рамках Группы;
- обеспечение контроля за соблюдением установленных правил и достоверности показателей организаций, входящих в Группу.

Система обеспечения процесса составления сводной бухгалтерской отчетности представлена на схеме 3.4.

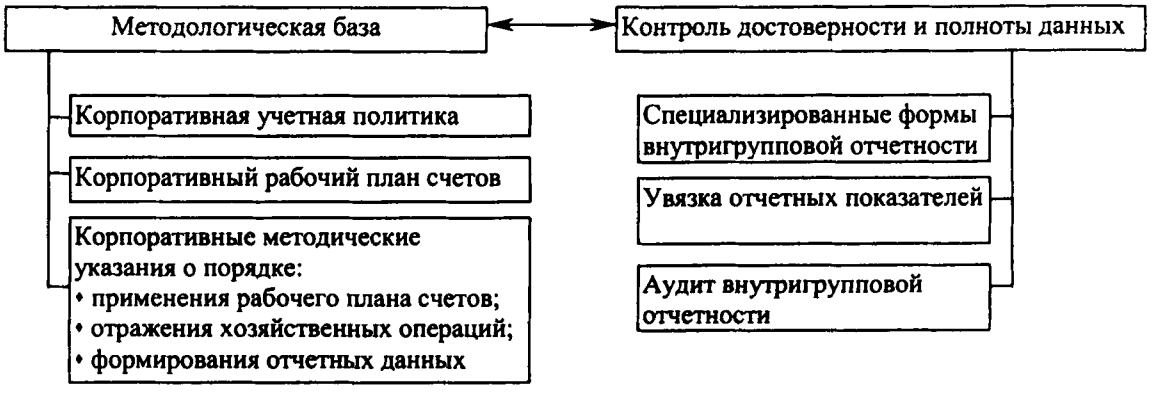


Схема 3.4. Система обеспечения процесса составления сводной бухгалтерской отчетности

Для обеспечения контроля достоверности и полноты данных, предоставляемых организациями, для вертикально интегрированных холдингов со сложной организационной структурой, рекомендуется соблюдение определенной последовательности сбора и обобщения отчетных показателей (см. схему 3.5).

Схема 3.5. Алгоритм сбора и обобщения отчетных показателей для составления сводной отчетности

Выполнение данного алгоритма базируется на следующих правилах:

- последовательное формирование информации в рамках единых форм специализированной внутригрупповой отчетности;
- постепенное обобщение показателей от уровня обособленных структурных подразделений до Группы в целом;
- контроль достоверности и непротиворечивости отчетной информации на каждом этапе формирования или объединения показателей.

Показатели всех организаций, входящих в Группу, объединяются методом построчного суммирования в «агрегированный отчет», который выступает объектом проведения консолидационных процедур.

Представленный выше алгоритм формирования отчетных данных в рамках Группы позволяет формировать сводную отчетность, отвечающую требованиям различных стандартов (в том числе, национальных и международных – IAS, GAAP и т.д.).

Различия в требованиях, предъявляемых к сводной отчетности различными стандартами, могут быть учтены методикой выполнения процедур консолидации.

Назначение анализа консолидированной (сводной) отчетности позволяет:

- отслеживать финансовые потоки в холдинге;
- делать объективную оценку экономического и финансового потенциала группы.

Методика анализа базируется на использовании способа элиминирования, применяемого при формировании консолидированной отчетности. Элиминирование – способ исключения бухгалтерских записей, обеспечивающий аннулирование двойного отражения активов и пассивов в консолидированном балансе. Тем самым предусматривается исключение взаимозадолженности предприятий внутри консолидированной группы (КГ). Применение данной методики приводит к изменению показателей финансового состояния в целом по КГ по сравнению с теми же показателями по отдельно взятым предприятиям.

Основные направления методики анализа финансового состояния КГ:

- оценка имущества предприятий и обязательств Группы (не включающая взаимные обязательства предприятий Группы);
- оценка общегрупповой деловой активности на базе показателей оборачиваемости консолидированных оборотных активов и консолидированной выручки Группы;
- оценка показателей рентабельности собственного капитала Группы;
- оценка ликвидности баланса КГ и уровня общегрупповой платежеспособности.

3.6. Специфика анализа сегментарной отчетности

В системе нормативного регулирования российского бухгалтерского учета указание о необходимости раскрытия информации о сегментах в бухгалтерской отчетности появилось впервые в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Информация о сегментах рассматривалась как элемент дополнительных пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

ПБУ 9/99 «Доходы организации» обязывает организацию приводить в бухгалтерской отчетности информацию по осуществляемым видам деятельности.

Приказом Минфина РФ №11н от 27.01.2000 г. утверждено Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000), которое вступило в действие, начиная с бухгалтерской отчетности за 2000 год. ПБУ 12/2000 устанавливает правила раскрытия более детальной информации, относящейся к отдельному виду деятельности.

Применение ПБУ 12/99 соответствует требованию достоверности и полноты, установленному в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», а также содержанию МСФО 14 «Сегментная информация».

Назначение анализа сегментарной отчетности позволяет оценивать:

- деятельность организации,
- перспективы ее развития,
- подверженность рискам и получению прибыли.

Основные экономические показатели и финансовые коэффициенты могут существенно отличаться для разных отраслей. Коммерческие организации, относящиеся к многоотраслевым, должны представлять результаты своей деятельности по разным направлениям (сегментам).

Организации, на которые возложена обязанность по представлению информации по сегментам, должны обеспечить аналитический учет данной информации с целью составления отчетности за год в соответствии с требованиями этого положения. При этом рекомендуется раскрытие информации о сегментах и в квартальной отчетности.

При сегментном представлении направлений деятельности организации во внимание принимается информация о *существенных* событиях, способных повлиять на показатели финансовых отчетов.

Информация по сегментам представляется:

- внешняя финансовая отчетность – в пояснительной записке;
- внутренняя (управленческая) отчетность – в отчетах показателей.

По каждому из направлений организация указывает:

- доходы;
- прибыль от продаж/убытки (операционные прибыли или убытки);
- распознаваемые активы (с включением расходов по амортизации этих активов).

Дополнительно организации представляют информацию о выручке с продаж и прибыли:

- по каждому географическому району;
- по реализации государству;
- по реализации другим крупным клиентам.

Специфика анализа сегментарной отчетности определяется особенностями ее формирования и представления.

Можно выделить следующие этапы представления информации по сегментам:

I этап – выявление необходимости формирования и представления информации по сегментам в бухгалтерской отчетности организации;

II этап – определение сегментов, по которым должна формироваться информация (операционные, географические либо и те и другие);

III этап – отражение информации по сегментам в бухгалтерском учете;

IV этап – выделение отчетных операционных или географических сегментов;

V этап – раскрытие информации по отчетным сегментам при составлении бухгалтерской отчетности.

Этап I. ПБУ 12/2000 обязывает формировать и представлять информацию по сегментам в бухгалтерской отчетности коммерческой организации (за исключением кредитных организаций) при наличии в ней хотя бы одного из условий:

- составление сводной бухгалтерской отчетности по имеющимся у нее дочерним и зависимым организациям;
- составление сводной бухгалтерской отчетности согласно учредительным документам объединений юридических лиц (ассоциаций, союзов и др.), созданных на добровольных началах;
- осуществление различных видов деятельности (производственной, торговой, сельскохозяйственной и т. д.);
- осуществление одного вида деятельности, но при этом производство товаров (выполнение работ или оказание услуг), различающихся по производственному процессу; по потребителям (покупателям) товаров, работ, услуг; по географическим районам, в которых она работает, и (или) по другим существенным для данной организации признакам.

Субъектам малого предпринимательства разрешено не составлять сегментарную отчетность.

Итак, в бухгалтерском учете организации должна быть выделена следующая информация, раскрывающая деятельность организации (сегменты):

- информация, характеризующая деятельность организации по производству и реализации продукта *А* (напр., станков с программным управлением) в России;
- информация, характеризующая деятельность организации по производству и реализации продукта *А* по каждой из стран-покупателей, различающихся по экономическим и политическим условиям;
- информация, характеризующая деятельность организации по производству и реализации, например ширпотреба в России.

Этап II. Сегмент – это часть деятельности организации в определенных условиях. В соответствии с ПБУ 12/2000 различают сегменты операционные и географические.

Операционный сегмент – это выделяемая деятельность организации по производству определенного товара, выполнению определенной работы или оказанию определенной услуги. При этом производство конкретного вида товара (работы, услуги) данного сегмента должно отличаться по рискам и получению прибыли от производства вида товара (работы, услуги) других операционных сегментов.

Географический сегмент – это выделяемая деятельность организации по производству товаров, выполнению работ или оказанию услуг в определенном географическом регионе (определенном государстве или регионе РФ). При этом производство вида товара (работы, услуги) в данном географическом регионе должно отличаться по рискам и получению прибыли от производства вида товара (работы, услуги) в других географических регионах, в которых ведет свою деятельность организация.

Географический сегмент может выделяться по местам расположения активов организации (например, по месту расположения филиалов, структурных подразделений, дочерних и зависимых организаций) либо по местам расположения рынков сбыта (потребителей (покупателей) товаров, работ, услуг).

Перечень сегментов, по которым организуется бухгалтерский учет, устанавливается организацией самостоятельно в учетной политике.

Этап III. Бухгалтерский учет, раскрывающий деятельность по каждому сегменту, должен строиться на основании принятого данной организацией внутреннего учета, исходя из ее организационной структуры.

Обязательному отражению по каждому сегменту подлежит информация о выручке (доходах), расходах, финансовом результате, активах, обязательствах.

Информация о выручке (доходах) сегмента

В этой информации должны быть представлены данные:

- о выручке от продажи определенных товаров, выполнения определенных работ или оказания определенных услуг – по операционному сегменту;
- о выручке от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг в определенном географическом регионе – по географическому сегменту;
- о части общей выручки организации, которая обоснованно приходится на конкретный сегмент – операционный или географический.

При формировании информации о выручке (доходах) сегмента должна учитываться выручка, полученная не только от внешних покупателей (потребителей) организации, но и от операций с другими сегментами. При этом выручка (доход) от операций с другими сегментами внутри данной организации должна определяться на основании фактически применяемых организацией цен. Трансфертное ценообразование по операциям между сегментами устанавливается самой организацией (головной организацией для группы взаимозависимых организаций) и раскрывается в бухгалтерской отчетности.

При группировке информации о выручке (доходах) по сегменту следует помнить, что выручкой (доходами) сегмента не являются (кроме случаев, когда такие доходы являются предметом деятельности данного сегмента) проценты и дивиденды, доходы от продажи финансовых вложений, чрезвычайные доходы.

Информация о расходах сегмента

В этой информации должны быть представлены расходы организации, сгруппированные по ее сегментам. К ним относятся прямые расходы, непосредственно связанные с производственным процессом. Наряду с прямыми расходами по сегментам отражаются общепроизводственные расходы (косвенные), размер которых не зависит от объема деятельности того или иного сегмента по выпуску товара, выполнению работ или оказанию услуги.

Косвенные расходы одного типа могут относиться к нескольким видам реализуемого товара, работ, услуг. Для отнесения общепроизводственных расходов на конкретный сегмент необходимо произвести их распределение между видами деятельности. Данные расходы могут распределяться различными способами.

База распределения расходов определяется организацией самостоятельно и утверждается в ее учетной политике.

Ниже представлены форматы аналитических таблиц, позволяющие анализировать расходы организации, сгруппированные по операционным и географическим сегментам (см. табл. 3.7 – 3.10).

Таблица 3.7. **Итоговые данные аналитического учета расходов по операционному сегменту за отчетный период (руб.)**

Томский регион – АЗС №1

Показатели расхода	Бензин	Запчасти	Общепит	Продукты питания	Итого
Покупная стоимость реализованного товара					
Сырье					
Зарплата персонала, непосредственно участвующего в производственном процессе					
Взносы во внебюджетные фонды					
Рекламные услуги					
Расходы на командировки, хозяйственные и представительские					
Амортизация					
Итого: прямые расходы					
Общепроизводственные расходы					
Итого: расходы					

Таблица 3.8. **Распределение общепроизводственных расходов за отчетный период по АЗС №1 (руб.)**

Сегмент	Бензин	Запчасти	Общепит	Продукты питания	Итого
База распределения: зарплата рабочих					
Распределенные расходы *					
База распределения: производственные площади, $м^2$					
Распределенные расходы **					
База распределения: производственные площади, $м^2$					
Распределенные расходы (амортизация) ***					
Общепроизводственные расходы					

* Распределяемые расходы складываются из расходов на менеджеров, канцтовары и т.д.

** Распределяемые расходы складываются из расходов на охрану, технический персонал, уборщиц, коммунальных расходов, хозяйственных расходов на уборку помещений и т.д.

*** Распределяемые расходы складываются из амортизации здания магазина.

Таблица 3.9. **Сводные данные аналитического учета расходов по операционным сегментам за отчетный период (руб.)**

Показатели	Бензин	Запчасти	Общепит	Продукты питания	Транспорт	Итого
Покупная стоимость реализованного товара						
Сырье						
Зарплата персонала, непосредственно участвующего в производственном процессе						
Взносы во внебюджетные фонды						
Доставка товаров (зарплата шоферов, погрузо-разгрузочные работы)						
Рекламные услуги						
Проценты по кредитам банка						
Амортизация						
Расходы на командировки, хозяйственные и представительские цели						
Итого: прямые расходы						
Общепроизводственные расходы						
Итого: расходы по сегментам						

Таблица 3.10. **Сводные данные аналитического учета расходов по географическим сегментам за отчетный период (руб.)**

Показатели	Бензин	Запчасти	Общепит	Продукты питания	Транспорт	Итого
Томская область						
Новосибирская область						
Казахстан						
Белоруссия						
Итого						

Информация о финансовом результате сегмента представляет разницу между выручкой (доходами) и расходами сегмента.

Информация об активах сегмента

В этой информации по каждому сегменту должны быть представлены данные об активах, которые используются для производства:

- определенных товаров, выполнения определенных работ или оказания определенных услуг – по операционному сегменту:
- товаров, выполнения работ или оказания услуг в определенном географическом регионе – по географическому сегменту.

В расчет сегмента принимаются только те активы, которые непосредственно используются при производстве товаров (работ, услуг). Те активы, которые используются совместно в двух или более сегментах, могут быть распределены между ними при условии, что по этим сегментам распределяются доходы и расходы. Способ распределения активов избирается организацией самостоятельно в зависимости от специфики ее деятельности. При этом организацией могут применяться разные способы распределения активов между сегментами.

Информация об обязательствах сегмента

В этой информации по каждому сегменту должны быть представлены данные об обязательствах, которые возникают при производстве и продаже определенных товаров, выполнении определенных работ или оказании определенных услуг – по операционному сегменту; при производстве и продаже товаров, выполнении работ или оказании услуг в определенном географическом регионе – по географическому сегменту.

При группировке информации об обязательствах в каждый сегмент включаются только те данные, которые непосредственно относятся к нему.

В случае, когда информация о выручке (доходах), расходах, активах и обязательствах не может быть непосредственно отнесена к конкретному сегменту, но имеется возможность обоснованного распределения этой информации между сегментами, организация должна разработать базу такого распределения.

При этом активы, которые используются организацией в двух или более сегментах, распределяются между ними только в случае, когда по этим сегментам идет соответствующее распределение выручки (доходов) и расходов. При распределении активов и обязательств по сегментам следует помнить, что включение статей в результаты по сегменту, в активы и обязательства должно происходить на симметричной основе.

Например, если в расходы сегмента (влияющие на его результат) включаются амортизационные отчисления по определенному основному средству, то этот объект должен быть включен в активы данного сегмента. А если по основному средству имеются обязательства (например, по его оплате, по возврату кредита на приобретение данного основного средства и процентов), то данное обязательство должно включаться в сегмент, по которому основное средство отражено как актив и по которому в расходы сегмента, влияющие на его финансовый результат, включены затраты на оплату кредита и процентов.

Распределение между сегментами выручки (дохода), расходов, активов и обязательств может производиться разными способами. Главное, чтобы выбранный способ распределения был закреплен в учетной политике организации и применялся последовательно.

Этап IV. Сегмент считается *отчетным*, если значительная часть его выручки получена от продаж внешним покупателям и выполнено одно из трех условий:

- выручка от продаж внешним покупателям и от операций с другими сегментами организации составляет не менее 10% общей суммы выручки (внешней и внутренней) всех сегментов;

- финансовый результат деятельности данного сегмента (прибыль или убыток) составляет не менее 10% суммарной прибыли (суммарного убытка) всех сегментов;
- активы данного сегмента составляют не менее 10% суммарных активов всех сегментов.

При этом на отчетные сегменты организации должно приходиться не менее 75% выручки. В противном случае должны быть выделены как отчетные те сегменты, которые не удовлетворяют перечисленным условиям.

Организация может объединить в одну группу – *отчетный операционный сегмент* – различные виды товаров (работ, услуг) при условии сходства по каждому виду деятельности, как правило, хотя бы одного фактора. Так, по промышленной деятельности – это процесс производства товаров; по торговой – по потребителям (покупателям) товаров (например, оптовая и розничная торговля); по деятельности в сфере выполнения работ и оказания услуг – это процесс выполнения работ (оказания услуг), методы распределения этих работ (например, строительные работы, услуги химчисток, посреднические услуги и т.д.).

Организация может объединить в одну группу – *отчетный географический сегмент* – товары (работы, услуги), производимые (реализуемые) в нескольких географических регионах (в нескольких государствах или регионах Российской Федерации), при сходстве в них: политических и экономических условий, в которых ведется деятельность организации; сходстве деятельности и получения прибыли; сходстве рисков, присущих деятельности организации; общности правил валютного контроля и валютного риска, связанных с деятельностью организации в регионах.

Форматы отчетных операционного и географического сегментов представлены в табл. 3.11 – 3.12.

Таблица 3.11. **Отчетный операционный сегмент**

Показатели	Бензин	Запчасти	Общепит	Продукты питания	Транспорт	Итого (выручка всего)
Объем продаж						
Объем продаж внешним потребителям						
Объем продаж другим сегментам						

Примечание. Если выручка от продаж по конкретному операционному сегменту (транспорт, запчасти и т.п.) составляет менее 10 %, то по показателю выручки данный сегмент не является отчетным.

Таблица 3.12. **Отчетный географический сегмент**

Показатели	Россия	Казахстан	Белоруссия	Итого
Объем продаж				
Объем продаж по внешним потребителям				
Объем продаж по другим сегментам				

Этап V. При отражении в бухгалтерской отчетности информация по отчетным сегментам подразделяется на *первичную* и *вторичную*. Это разделение производится исходя из преобладающих источников и характера имеющихся рисков и полученных прибылей организации, которые выявляются на основе организационной структуры и внутренней отчетности.

- Если риски и прибыли организации определяются главным образом различиями в производимых товарах, работах, услугах, то первичной признается информация по операционным сегментам, а вторичной – по географическим.
- Если риски и прибыли организации определяются главным образом различиями в географических регионах деятельности, то первичной признается информация по географическим сегментам, а вторичной – по операционным сегментам.
- Если риски и прибыли организации определяются в равной мере различиями в производимых товарах, работах, услугах и различиями в географических регионах деятельности, то в качестве первичной информации будет выступать информация по операционным отчетным сегментам, а в качестве вторичной – по географическим отчетным сегментам.

- Если организационная структура организации, а также система внутренней отчетности не основываются ни на производимых товарах, работах, услугах, ни на географических регионах деятельности, то выделение первичной и вторичной информации по отчетным сегментам производится на основе решения руководителя организации, которое закрепляется в учетной политике.

В табл. 3.13, 3.14 представлено раскрытие первичной и вторичной сегментной информации в отчетности.

Таблица 3.13. **Раскрытие первичной сегментной информации в отчетности**

Операционный и географический сегменты, выделенные по месту расположения активов, совпадающему с расположением рынков сбыта	Географический сегмент, выделенный по месту расположения активов, не совпадающему с расположением рынков сбыта	Географический сегмент, выделенные по расположению рынков сбыта, не совпадающему с местом расположения активов *
Общая величина выручки, в том числе полученная от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами Финансовый результат (прибыль или убыток) Общая балансовая величина активов Общая величина обязательств Общая величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы Общая величина амортизации по основным средствам и нематериальным активам Совокупная доля в чистой прибыли (убытке) зависимых и дочерних обществ. Общая величина вложений в зависимые общества и совместную деятельность	В дополнение к показателям, перечисленным в гр. 1, необходимо дать информацию о величине выручки от продажи внешним клиентам по географическим сегментам, выделенным по каждому рынку сбыта (если она по конкретному рынку сбыта составляет не менее 10% от общей выручки организации)	В дополнение к показателям, перечисленным в гр. 1, необходимо раскрыть показатели: Балансовую величину активов сегмента, выделенного исходя из мест расположения активов Величину капитальных вложений в основные фонды и нематериальные активы

* Эти показатели даются по каждому географическому сегменту, определенному по местам расположения активов, выручка которого от продажи внешним покупателям составляет не менее 10% всей выручки организации или величина активов которого не менее 10% величины всех активов организации.

Таблица 3.14. **Раскрытие вторичной сегментной информации в отчетности**

Географический сегмент	Операционный сегмент *
Выручка от продажи внешним клиентам в разрезе географических сегментов, выделенных по местам расположения рынков сбыта, если выручка этого сегмента не менее 10% общей выручки от продажи внешним клиентам организации	Выручка от продажи внешним клиентам
Балансовая величина активов географического сегмента по местам расположения активов, на долю которых приходится не менее 10% величины активов всех географических сегментов	Балансовая величина активов
Величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы по местам расположения активов – для каждого географического сегмента, величина активов которого не менее 10% величины всех географических сегментов	Величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы

* Эти показатели раскрываются по каждому сегменту, выручка от продажи которого внешним покупателям составляет не менее 10% общей выручки организации или величина активов которого не менее 10% величины активов всех операционных сегментов.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Рассмотрите основные этапы финансового анализа, их назначение.
2. Назовите стандартные методы анализа финансовой отчетности.
3. Прокомментируйте, в чем заключается анализ абсолютных показателей отчетности.
4. Сформулируйте правило построения уплотненного аналитического баланса.
5. В чем суть вертикального (структурного) анализа отчетности?
6. Какова суть горизонтального анализа отчетности?
7. В чем заключается трендовый анализ отчетности?
8. Сформулируйте суть анализа финансовых коэффициентов, его сильные и слабые стороны.
9. Проанализируйте возможные подходы к взаимосвязи финансовых коэффициентов.
10. Перечислите основные ограничения анализа финансовых коэффициентов.
11. Какие основные группы финансовых коэффициентов можно выделить в соответствии с МСБУ? Раскройте их содержание.
12. В чем суть и какие показатели включены в «пирамиду коэффициентов»?
13. Перечислите основные финансовые коэффициенты с позиций:
    - акционеров,
    - инвесторов,
    - менеджеров.
14. Какими нормативными документами определены и в чем заключаются особенности анализа консолидированной отчетности?
15. Назовите нормативный документ и раскройте специфику анализа сегментарной отчетности.

Глава 4. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

4.1. Система показателей доходов и расходов

Система показателей доходов

Определение сущности, методы оценки и привязка доходов ко времени являются фундаментальными проблемами теории бухгалтерского учета и экономического анализа.

В РФ сущность и классификация доходов установлены в Положении по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99).

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) или погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В соответствии с п.5 ПБУ 9/99 и приказом Минфина РФ № 27н от 30.03.2001 г. доходы организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности, если эти виды деятельности являются предметом деятельности организации;
- прочие поступления (операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы), если эти виды деятельности не являются предметом деятельности организации.

Доходами от обычных видов деятельности являются:

- для производственных предприятий – выручка от продажи продукции;
- для торговых организаций – выручка от продажи товаров;
- для транспортных организаций – выручка от оказания услуг по перевозке и т.д.

Эти доходы отражаются по кредиту счета 90 «Продажи».

Операционными доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- прибыль, полученная в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в т.ч. по договору дарения;
- поступления от возмещения причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- сумма кредиторской и депонентской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки внеоборотных активов;
- прочие внереализационные доходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств в хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварий, национализации). К ним относятся:

- страховое возмещение;

- стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т.п.

Прочие поступления отражаются по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Доходы увеличивают собственный капитал.

Доходы организации отражаются в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

При этом должна обеспечиваться возможность раскрытия информации о доходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Система показателей расходов

Определение расходов и их классификация установлены в Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99).

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В соответствии с п.5 ПБУ 10/99 и приказом Минфина РФ № 27н от 30.03.2001 г. расходы организации подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы (операционные, внереализационные и чрезвычайные).

Расходами по обычным видам деятельности являются:

- расходы, связанные с изготовлением продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ, оказанием услуг;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций.

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие.

Группировка затрат по экономическим элементам отражается на счетах 30 – 36.

Операционными расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов за изобретение, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплаченные организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обеспечение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
- прочие операционные расходы.

Внереализационными расходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных 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;
- сумма уценки внеоборотных активов;
- перечисление средств (взносов, выплат), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие внереализационные расходы.

В составе *чрезвычайных расходов* отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств в хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварий, национализации).

Расходы организации отражаются в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» с подразделением на:

- себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг);
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- операционные расходы;
- внереализационные расходы;
- чрезвычайные расходы.

При этом должна обеспечиваться возможность раскрытия информации о расходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

4.2. Классификация прибыли и ее применение в финансовом менеджменте

Прибыль выводится из определения доходов и расходов.

Оценка прибыли как показателя результативности деятельности организации является центральным моментом в анализе финансовой отчетности.

В зависимости от назначения финансовой отчетности прибыль может быть по-разному определена и адресована различным пользователям.

Различают *три концепции* прибыли, в основе которых лежат следующие подходы к определению и оценке чистой прибыли:

1) *синтаксическая (структурная) концепция прибыли* – предполагает оценку прибыли с точки зрения правил ее определения;

2) *семантическая (интерпретационная) концепция прибыли* – предполагает оценку прибыли через ее связь с экономическими концепциями (изменение благосостояния и максимизация прибыли в определенных условиях рынка);

3) *прагматическая (поведенческая) концепция* – предполагает оценку прибыли с позиции ее использования инвесторами независимо от того, как она измерена и определена.

Классификация прибыли позволяет определить результативность деятельности организации как в стратегическом, так и текущем периоде с учетом всей совокупности факторов, влияющих на процесс ее формирования.

Прибыль можно классифицировать по ряду признаков (см. схему 4.1)*.

За пределами данного учебного пособия остаются:

- прибыль как база налогообложения;
- прибыль как средство регулирования с позиций интересов общества;
- использование данных о прибыли в экономической оценке распределения ресурсов.

* Касается чистой прибыли.

Схема 4.1. Классификация прибыли

4.3. Формирование и расчет показателей прибыли

Формирование показателей прибыли в отечественной практике можно представить в виде следующей модели (см. схему 4.2). В ее основе – форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Расчет показателей прибыли включает:

- абсолютные показатели – прибыль и ее виды;
- относительные показатели – различные показатели рентабельности.

Особенности формирования прибыли в соответствии с МСФО представлены на схеме 4.3.

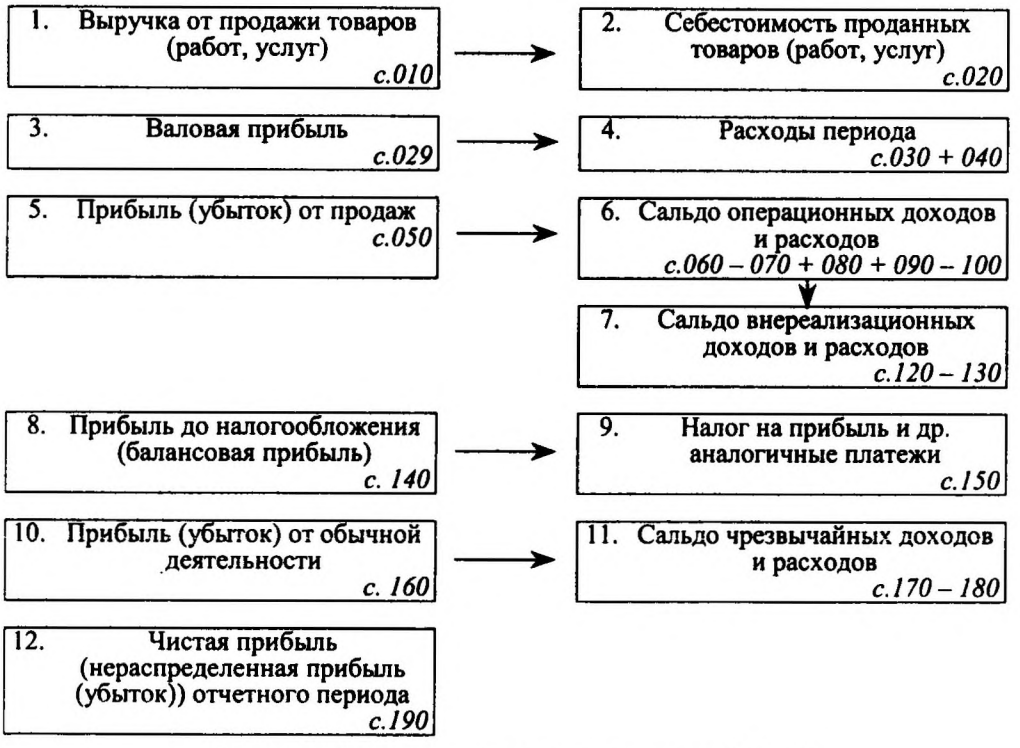


Схема 4.2. Модель формирования показателей прибыли

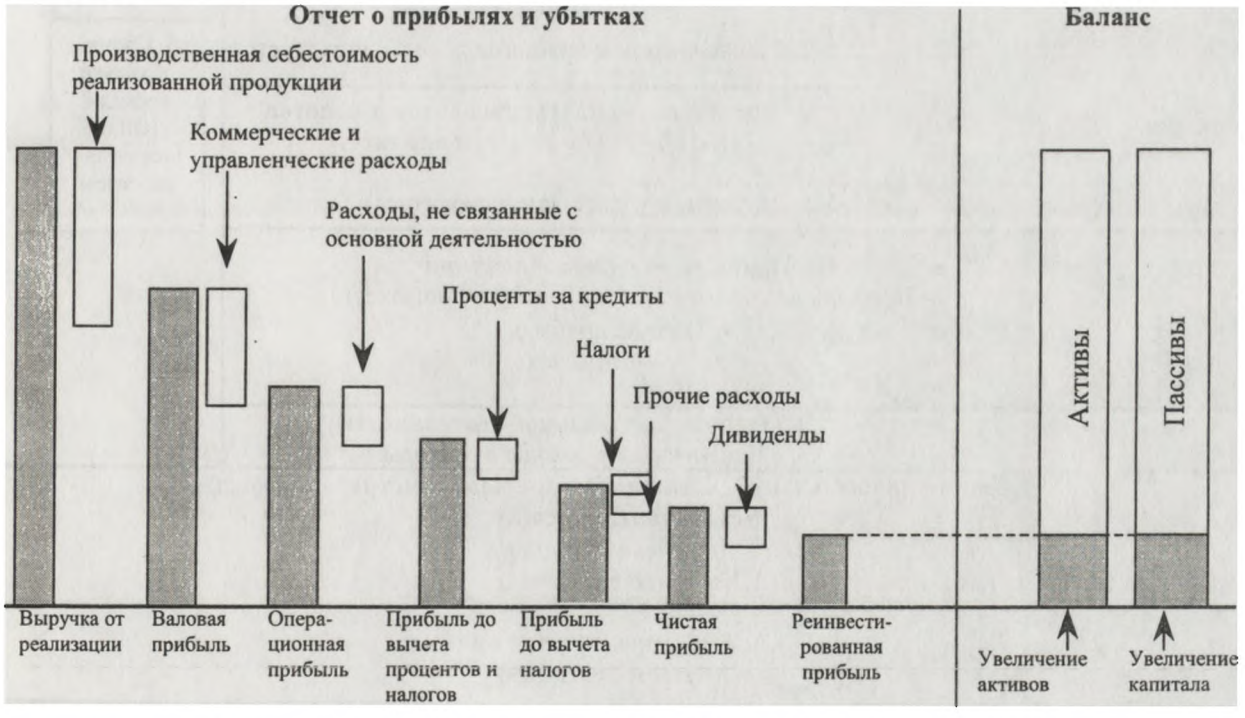


Схема 4.3. Особенности формирования прибыли в соответствии с МСФО

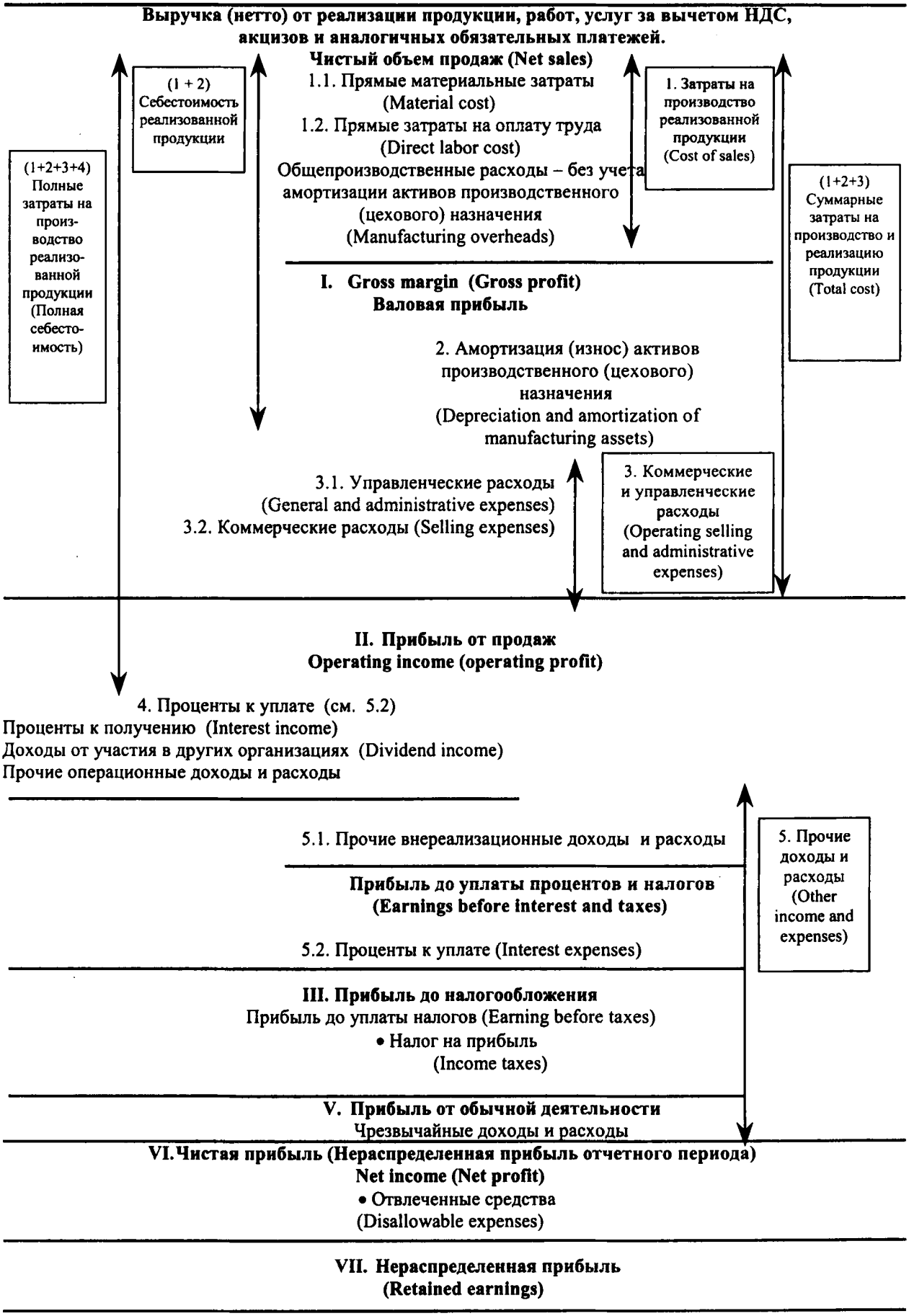
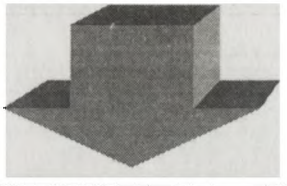


Схема 4.4. Сравнительная характеристика формирования затрат и финансовых результатов в РСБУ и МСФО

Ниже представлена схема отчета о прибылях и убытках с учетом специфики деятельности организации в соответствии с МСФО.

Розничная торговля		Сфера обслуживания		Производство	
Продажи	$	Продажи	$	Продажи	$
минус		*минус*		*минус*	
Стоимость продаж:		Стоимость продаж:		Стоимость продаж:	
Материалы	$			Материалы	$
		Труд	$	Труд	$
				Накладные расходы	$
Валовая прибыль	$	*Валовая прибыль*	$	*Валовая прибыль*	$



минус	Расходы на сбыт	$
минус	Другие накладные расходы	$
	Операционная прибыль	$
плюс	Другие доходы	$
	Прибыль до уплаты налогов	$
минус	Налоги	$
	Чистая прибыль	$
	Дивиденды	$
	Нераспределенная прибыль	$

Схема 4.5. Схема отчета о прибылях и убытках с учетом специфики деятельности организации в соответствии с МСФО

4.4. Анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным отчетности

В ходе анализа уровня и динамики финансовых результатов рассчитываются следующие показатели:

1. Абсолютное отклонение:

$$\Delta P = P_1 - P_0,$$

где P_0 – прибыль базового периода; P_1 – прибыль отчетного периода; ΔP – изменение прибыли.

2. Темпы роста:

$$TP = \frac{P_1}{P_0} \times 100\%.$$

3. Уровень каждого показателя в выручке от продаж в %:

$$У = \frac{P_i}{B} \times 100\%.$$

4. Изменение структуры:

$$\Delta У = УР_1 - УР_0,$$

где $УР_1$ – уровень отчетного периода; $УР_0$ – уровень базового периода.

Для *анализа уровня и динамики* показателей прибыли используется аналитическая таблица 4.1.

Таблица 4.1. **Динамика показателей прибыли**

Показатели	Отчетный период	Аналогичный период прошлого года	Темпы роста (2 / 3) × 100%
1	2	3	4
1. Выручка			
2. Себестоимость			
3. Валовая прибыль			
4. Расходы периода			
5. Прибыль (убыток) от продаж			
6. Сальдо операционных результатов			
7. Сальдо внереализационных результатов			
8. Прибыль (убыток) до налогообложения			
9. Прибыль (убыток) от обычной деятельности			
10. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)			

По данным табл. 4.1 можно сделать следующие выводы:

- рост (снижение) прибыли по сравнению с предшествующим периодом;
- рост прибыли от продаж быстрее в сравнении с выручкой, что свидетельствует о снижении затрат на производство продукции;
- чистая прибыль растет быстрее (медленнее), чем прибыль от продаж и балансовая прибыль;
- опережающий рост расходов периода, внереализационных расходов приводит к снижению балансовой прибыли.

Для *анализа изменений в структуре* прибыли используется аналитическая таблица 4.2.

Таблица 4.2. **Структура прибыли**

Показатели	Отчетный период	Аналогичный период прошлого года	Отклонение (±)
1	2	3	4
Прибыль (убыток) до налогообложения всего в % В том числе:	100	100	–
1. Прибыль (убыток) от продаж			
2. От финансовых операций			
3. От внереализационных операций			
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)			

По данным табл. 4.2 можно сделать следующие выводы:

- рост доли прибыли от продаж, финансовых операций по сравнению с предшествующим периодом;
- рост прибыли, остающейся в распоряжении организации;
- в отчетном периоде в обороте оставлено меньше прибыли по строке «Нераспределенная прибыль», чем в предыдущем периоде.

Сводный анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным формы № 2 представлен в табл. 4.3.

С целью уменьшения влияния фактора цен на изменение показателей табл. 4.3 можно пересчитать все суммы отчетного года, ориентируясь на основной вид деятельности, осуществляемый организацией.

Для полноты оценки финансовых показателей анализируются причины изменения величин в сторону их увеличения или уменьшения, а также осуществляется анализ влияния различных факторов на исследуемый показатель.

Таблица 4.3. **Сводный анализ уровня и динамики финансовых результатов**

Наименование показателя	Код строки (ф2)	Качественные изменения				Уровень в % к выручке от продаж в предыдущем году	Уровень в % к выручке от продаж в отчетном году	Абсолютное изменение по уровню (гр.8 – гр.7)
		предыдущий год, тыс. руб.	отчетный год, тыс. руб.	абсолютное изменение (гр.4 – гр. 3)	относительное изменение (гр.4 / гр.3) – 100%			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка от продажи	010							
Себестоимость проданных товаров	020							
Валовая прибыль	029							
Коммерческие расходы	030							
Управленческие расходы	040							
Прибыль (убыток) от продаж	050							
Проценты к получению	060							
Проценты к уплате	070							
Доходы от участия в других организациях	080							
Прочие операционные доходы	090							
Прочие операционные расходы	100							
Внереализационные доходы	120							
Внереализационные расходы	130							
Прибыль (убыток) до налогообложения	140							
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150							
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160							
Чрезвычайные доходы	170							
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)	190							

4.5. Факторный анализ показателей прибыли

Рассмотрим факторный анализ показателей прибыли на примере прибыли от продаж. Именно прибыль от продаж наиболее тесно связана с факторами производства и реализации продукции.

Методика факторного анализа прибыли от продаж включает:

1. Расчет влияния фактора «Выручка от продаж».

Влияние инфляции. Пусть цены на продукцию в отчетном периоде возросли по сравнению с базисным в среднем на 2,5%. Тогда индекс цены равен:

$$I_ц = 100 + 2{,}5 / 100 = 1{,}025.$$

Следовательно, выручка от продаж в отчетном периоде в сопоставимых ценах:

$$В = В_1 / I_ц,$$

где $В_1$ – выручка в отчетном периоде.

Влияние на величину прибыли от продаж P изменения выручки (без учета влияния изменения цены) можно рассчитать так:

$$\Delta P_в = [(В_1 - В_0) - \Delta В_ц] \times R_0 / 100,$$

где $\Delta P_в$ – изменение прибыли под влиянием фактора «Выручка»; $В_1$ и $В_0$ – выручка в отчетном и базисном периодах; $\Delta В_ц$ – изменение выручки под влиянием цены; R_0 – рентабельность продаж в базисном периоде.

2. Расчет влияния фактора «Цена».

Для определения степени влияния изменения цены на изменение величины прибыли от продаж следует сделать следующий расчет:

$$\Delta P_ц = (В_1 - В_1 / I_ц) \times R_0/100 = \Delta В_ц \times R_0/100.$$

3. Расчет влияния фактора «Себестоимость».

$$\Delta P_c = B_1 (УС_1 - УС_0) / 100,$$

где $УС_1$ и $УС_0$ – уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

4. Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы».

$$\Delta P_{к.р} = B_1 (УКР_1 - УКР_0) / 100,$$

где $УКР_1$ и $УКР_0$ – уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

5. Расчет влияния «Управленческие расходы».

$$\Delta P_{у.р} = B_1 (УУР_1 - УУР_0) / 100,$$

где $УУР_1$ и $УУР_0$ – уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

Вывод. Факторный анализ позволяет сопоставлять прибыльность различных товарных групп и принимать управленческие решения по корректировке рыночной стратегии организации.

4.6. Анализ использования чистой прибыли

Основное назначение анализа использования прибыли по отчету о прибылях и убытках:

- обеспечение информацией тех, кто более всего в ней заинтересован (акционеры, инвесторы, менеджеры и т.д.);
- использование прибыли как показателя эффективности деятельности аппарата управления (менеджмента);
- использование данных о прибылях прошлых периодов для прогнозирования деятельности организации и распределения дивидендов;
- использование прибыли аппаратом управления для анализа результатов деятельности организации и обоснования управленческих решений.

Направления распределения прибыли определяются либо учредительными документами, либо учетной политикой организации. По истечении отчетного периода анализируются как динамика показателей, так и соответствие их распределения согласно учредительным документам или учетной политике.

В соответствии с Планом счетов 2000 г. показатели «чистая прибыль» и «нераспределенная прибыль» формируются на различных счетах бухгалтерского учета.

Показатель чистой прибыли формируется на счете 99 «Прибыли и убытки» к концу отчетного года и представляет собой прибыль предприятия, оставшуюся после уплаты налога на прибыль и прочих налогов, а также налоговых санкций.

Для обобщения информации о наличии движения сумм нераспределенной прибыли организации предназначен счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Эта часть прибыли (счет 84) представляет собой совокупность фондов накопления и социальной сферы как источников средств финансирования капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения.

Тем самым реализуется требование раздельного отражения в учете текущих затрат на капитальные вложения и на производство продукции (п.6 ст.8 Закона «О бухгалтерском учете»). Соблюдение данного принципа выражается в том, что расходы капитального характера формируют первоначальную стоимость внеоборотных активов, то есть капитализируются. Впоследствии они переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции (работ, услуг) через механизм начисления амортизации.

Текущие затраты на производство продукции включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) непосредственно.

В соответствии с современной концепцией учета финансовых результатов прибыль для целей налогообложения формируется отдельно.

За счет чистой прибыли относятся следующие расходы:

- расходы на выплату доходов от участия в организации;
- создание резервного капитала;
- создание других резервных фондов;
- покрытие убытков прошлых лет и др.

Оставшаяся после использования на эти цели прибыль признается нераспределенной прибылью. Ее использование на осуществление социальных расходов (выплата материальной помощи,

премий и вознаграждений, не связанных с достижениями в труде, содержание объектов социально-культурной сферы и т.д.) не предусмотрено.

Использование прибыли на формирование резервного фонда (капитала). В соответствии со ст. 35 Закона РФ «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.1995 г. (ред. от 24.05.1999 г.) резервный фонд общества предназначен для:

- покрытия его убытков;
- погашения облигаций общества;
- выкупа акции общества в случае отсутствия иных счетов.

Российские АО формируют резервный капитал в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 15% уставного капитала. Резервный капитал формируется путем обязательных ежегодных отчислений. Их размер предусматривается уставом общества. Размер ежегодных отчислений не может быть менее 5% от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества.

Информация о состоянии и движении резервного капитала отражается на счете 82 «Резервный капитал».

Использование прибыли на выплату дивидендов. В соответствии с ПБУ 7/98 «События после отчетной даты» объявление годовых дивидендов по результатам деятельности АО за отчетный год признается событием после отчетной даты. Такое событие свидетельствует о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность (п.10 ПБУ 7/98). Данное событие не требует отражения на счетах синтетического и аналитического учета заключительными оборотами отчетного периода, а раскрывается в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. Согласно п.3 ст. 42 Закона РФ «Об акционерных обществах», решение о выплате годовых дивидендов, размере дивиденда и формы его выплаты по акции каждой категории принимается общим собранием акционеров по рекомендации совета директоров (наблюдательного совета) общества. Размер годовых дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) общества.

Использование прибыли предприятий на финансирование капитальных вложений. Аналитический учет по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» должен быть организован так, чтобы обеспечить формирование информации по направлениям использования средств. В аналитическом учете средства нераспределенной прибыли, использованные в качестве финансового обеспечения производственного развития организации и иных аналогичных мероприятий по приобретению (созданию) нового имущества и еще не использованные, могут разделяться. Информационной базой анализа выступает форма № 5 (раздел «Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений).

В анализе использования прибыли ключевой проблемой является капитализация чистой прибыли. Решение данной проблемы возможно с помощью факторных моделей рентабельности (например, моделей устойчивого роста). Факторные модели рентабельности раскрывают важнейшие причинно-следственные связи показателей финансового состояния и финансовых результатов организации.

4.7. Показатели рентабельности и методы их расчета

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов.

Показатели рентабельности можно объединить в следующие три группы:

1) показатели рентабельности капитала (активов) – соответственно финансовая (экономическая) рентабельность;

2) показатели рентабельности продаж (или деятельности);

3) показатели, рассчитанные на основе потоков денежных средств.

Первая группа. Показатели рентабельности определяются как отношение прибыли к различным показателям. Важнейшими из них являются:

1) все активы,

2) собственный капитал,

3) инвестированный капитал.

Например,

1. $\frac{Прибыль}{Активы}$ (ROA); 2. $\frac{Прибыль}{Собственный\ капитал}$ (ROE); 3. $\frac{Прибыль}{Инвестированный\ капитал}$ (ROI).

За основу берется балансовая либо чистая прибыль.

Показатели рентабельности данной группы отвечают интересам различных пользователей. Например, менеджеров интересует доходность производственных активов; собственников и учредителей – доходность акций, потенциальных инвесторов и кредиторов – отдача на инвестируемый капитал.

Каждый из перечисленных показателей моделируется по факторным зависимостям.

Для углубленного анализа эффективности деятельности рекомендуется воспользоваться формулой Дюпона.

Двухфакторная модель рентабельности:

$$\frac{Прибыль}{Активы} = \frac{Прибыль}{Выручка} \times \frac{Выручка}{Активы}.$$

Эта формула характеризует доходность активов. Она раскрывает связь между рентабельностью активов, рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов.

Путями повышения рентабельности активов являются:

- увеличение рентабельности продаж,
- ускорение оборачиваемости активов.

Трехфакторная модель рентабельности:

$$\frac{Прибыль}{Собственный\ капитал} = \frac{Прибыль}{Выручка} \times \frac{Выручка}{Активы} \times \frac{Активы}{Активы - Обязательства}.$$

Эта формула отражает доходность собственного капитала. Первый множитель представляет результат от производственной деятельности, второй – от инвестиционной, третий – от финансовой, когда учитывается эффект финансового рычага (соотношение заемного и собственного капитала).

Из этой зависимости следует, что при прочих равных условиях отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

Вторая группа. Показатели рентабельности определяются как отношение различных видов прибыли к выручке от продаж или затратам.

Например,

$$1.\frac{Валовая\ прибыль}{Выручка};\ 2.\frac{Прибыль\ от\ продаж}{Выручка};\ 3.\frac{Балансовая\ прибыль}{Выручка};\ 4.\frac{Чистая\ прибыль}{Выручка}.$$

Данные показатели позволяют судить о прибыльности продукции отчетного K_1 и базисного K_0 периодов. С помощью методов факторного анализа определяется влияние изменений рентабельности продаж за счет факторов изменения объема продаж и себестоимости.

Проанализируем влияние факторов на примере расчета рентабельности продаж по прибыли от продаж:

$$R_0 = \frac{P_0}{N_0};\ R_1 = \frac{P_1}{N_1}$$

или

$$R_0 = \frac{N_0 - S_0}{N_0};\ R_1 = \frac{N_1 - S_1}{N_1};\ \Delta R = R_1 - R_0,$$

где P_1, P_0 – прибыль от продаж отчетного и базисного периодов;

N_1, N_0 – объем продаж продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

S_1, S_0 – себестоимость продаж (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

ΔR – изменение рентабельности за анализируемый период.

Влияние фактора изменения объема продаж определяется расчетом (по методу цепных подстановок):

$$\Delta R_N = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0}.$$

Соответственно, влияние фактора изменения себестоимости составит:

$$\Delta R_S = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1}.$$

Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности за период:

$$\Delta R = R_1 - R_0 = \Delta R_N + \Delta R_S.$$

Третья группа. Показатели рентабельности определяются как отношение чистого денежного потока к различным показателям.

Например,

$$1.\frac{\textit{Чистый денежный поток}}{\textit{Выручка}};\quad 2.\frac{\textit{Чистый денежный поток}}{\textit{Собственный капитал}};\quad 3.\frac{\textit{Чистый денежный поток}}{\textit{Инвестированный капитал}}.$$

Показатели данной группы позволяют судить о возможности предприятия рассчитаться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами. Рентабельность, исчисляемая на основе чистого денежного потока, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой.

Пути повышения рентабельности

При анализе путей повышения рентабельности можно выделить влияние:

- внешних факторов (финансовая производительность);
- внутренних факторов (промышленная производительность).

Для монопродукта и моноресурса цена продукта и ресурса, объем потребляемых ресурсов и объем продаж продукции, прибыль от продаж и рентабельность продаж находятся между собой в следующей функциональной зависимости:

Объем продаж в стоимостном выражении (N)	=	*Объем продаж в физических единицах* (q)	×	*Цена единицы продукта* (Ц);
Затраты на производство в денежном выражении (S)	=	*Объем использованных ресурсов (в натуральном выражении)* (z)	×	*Цена единицы ресурса* (С);
Доходность (N / S)	=	*Производительность ресурсов* (q / z)	×	*Возмещение затрат в цене продукта* (Ц / С) ;
Прибыль ($N - S$)	=	*Объем продаж в стоимостном выражении* ($q \times$ Ц)	–	*Затраты на производство в денежном выражении* ($z \times$ С)

Доходность производства продукции определяется как произведение промышленной и финансовой производительности, т.е. как произведение коэффициента производительности ресурсов и коэффициента соотношения цен единицы продукта и единицы ресурса.

Финансовую производительность называют дефлятором цены. Она характеризует меру возмещения дополнительных затрат в цене реализуемой продукции в результате повышения себестоимости (затрат ресурсов за счет роста цен на ресурсы).

Представим взаимосвязь данных показателей в индексной форме. Используя метод цепных подстановок, дадим количественную оценку влиянию промышленной и финансовой производительности на доходность предприятия и прибыль:

$$J_{N/S} = \frac{N_1 / S_1}{N_0 / S_0}.$$

В развернутом виде:

$$J_{N/S} = \frac{[q_1 \times \text{Ц}_1 \;/\; z_1 \times \text{С}_1]}{[q_0 \times \text{Ц}_0 \;/\; z_0 \times \text{С}_0]} = \frac{J_N}{J_S},$$

где J – индекс роста соответствующего показателя; 1, 0 означают, что показатели исчислены за отчетный и базисный периоды соответственно.

Влияние изменения промышленной производительности на доходность:

$$\Delta_1 = \left(\frac{q_1 \times Ц_0}{z_1 \times C_0}\right) - \left(\frac{q_0 \times Ц_0}{z_0 \times C_0}\right) = \Delta\left(\frac{q}{z}\right) \times \frac{Ц_0}{C_0}.$$

Влияние изменения финансовой производительности:

$$\Delta_2 = \left(\frac{q_1 \times Ц_1}{z_1 \times C_1}\right) - \left(\frac{q_1 \times Ц_0}{z_1 \times C_0}\right) = \Delta\left(\frac{Ц}{C}\right) \times \frac{q_1}{z_1}.$$

Общее изменение доходности за период составляет:

$$\Delta\frac{N}{S} = \Delta_1 + \Delta_2.$$

Вывод. В условиях рыночной экономики для предприятия важным является расширение рынка сбыта продукции в результате снижения цены на предлагаемые товары. Так как данный процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, то роль дефлятора цены в формировании доходности предприятия понижается. В этой связи первостепенное внимание менеджер должен уделять контролю за изменением промышленной производительности, т.е. за внутренними факторами: снижением материалоемкости и трудоемкости продукции, повышением отдачи основных средств (машин, оборудования и т.д.).

В табл. 4.4 представлены некоторые показатели рентабельности, применяемые в отечественной практике.

Таблица 4.4. **Показатели рентабельности по данным бухгалтерской отчетности**

Наименование показателя	Расчетная формула
Показатели рентабельности деятельности	
Рентабельность основной деятельности ($Р_{о.д}$)	050 / (020 + 030 + 040) ф2
Рентабельность продаж ($Р_{п}$)	050 / 010 ф2
Показатели рентабельности активов	
Рентабельность внеоборотного капитала ($Р_{в.к}$)	190 ф2 / 190 ф1
Рентабельность оборотного капитала ($Р_{о.к}$)	190 ф2 / 290 ф1
Рентабельность совокупных активов ($Р_{с.в}$)	190 ф2 / 300 ф1
Рентабельность акционерного капитала ($Р_{а.к}$)	190 ф2 / 410 ф1
Рентабельность собственного капитала ($Р_{с.к}$)	190 ф2 / 490 ф1

В табл. 4.5 представлен анализ показателей рентабельности в динамике.

Таблица 4.5. **Анализ показателей рентабельности**

Наименование показателя	Предыдущий год	Отчетный год	Абсолютное изменение
Рентабельность основной деятельности ($Р_{о.д}$)			
Рентабельность продаж ($Р_{п}$)			
Рентабельность внеоборотного капитала ($Р_{в.к}$)			
Рентабельность оборотного капитала ($Р_{о.к}$)			
Рентабельность совокупных активов ($Р_{с.в}$)			
Рентабельность акционерного капитала ($Р_{а.к}$)			
Рентабельность собственного капитала ($Р_{с.к}$)			
Срок окупаемости собственного капитала			

Вывод. Анализ показателей рентабельности играет важную роль для определения стратегии развития организации. Выбор показателей может осуществляться каждой организацией самостоятельно, независимо от сферы ее деятельности, и является универсальным.

Главной текущей целью бизнеса является получение удовлетворительной прибыли на вложенные средства, сохраняя при этом устойчивое финансовое состояние организации. Количественную

оценку достижения данной цели можно получить на основе анализа следующих финансовых коэффициентов, применяемых в *терминологии западного финансового менеджмента.*

1. *Норма (уровень) валовой прибыли* = Валовая прибыль / Чистый объем реализации.

Отражает среднюю прибыль, полученную от реализованных продуктов (товаров, услуг). Процент в каждой отрасли разный. Среди преуспевающих компаний одной отрасли наблюдается тенденция к установлению одинаковой нормы валовой прибыли.

2. *Норма прибыли корпорации* = Чистая прибыль / Чистый объем реализации.

Данный показатель широко варьирует с учетом специфики отрасли экономики.

3. *Прибыль на инвестированный капитал* = Чистая прибыль / Сумма инвестиций.

В зависимости от того, какое используется определение инвестиций, существует *три способа* вычисления прибыли на инвестированный капитал:

- *Прибыль на общую сумму активов* (ROA) = Чистая прибыль + Проценты (1 – ставка налога) / / Всего активов;
- *Прибыль на собственный (акционерный) капитал* (ROE) = Чистая прибыль / Собственный (акционерный) капитал;
- *Прибыль на инвестированный капитал* (ROI) = Чистая прибыль + Проценты (1 – ставка налога) / Долгосрочные обязательства + Собственный (акционерный) капитал.

4. *Соотношение оборачиваемости инвестиций и нормы прибыли* = Чистая прибыль / Инвестиции = Чистая прибыль / Чистый объем реализации × Чистый объем реализации / Инвестиции,

где Чистая прибыль /Чистый объем реализации – *норма прибыли* корпорации;

Чистый объем реализации / Инвестиции – *оборачиваемость инвестиций*

(в более узком смысле – оборачиваемость активов или оборачиваемость собственного капитала).

Эти два показателя отражают два основных пути улучшения показателя ROI:

- *во-первых*, за счет повышения нормы прибыли, т.е. получая большую прибыль на один $ прибыли;
- *во-вторых*, за счет ускорения оборачиваемости инвестиций; данный показатель в свою очередь можно повысить, увеличив объем реализации, но сохранив прежний объем инвестиций, либо снизив объем инвестиций, необходимых для поддержания заданного уровня объема реализаций.

Доход на акционерный капитал (доходность собственного капитала, ROE), а также рентабельность активов (доход от суммарных активов, выраженный в %, ROA) являются наиболее простыми и чаще всего применяемыми показателями для сравнительной оценки эффективности деятельности компаний.

Высокие значения ROE и ROA обычно ведут к повышению стоимости акционерного капитала. У ROE есть преимущество перед ROA: собственный капитал менее подвержен «манипуляциям», чем балансовая стоимость активов в день составления баланса. Значение балансовой суммы активов уменьшается в результате роста кредитов и займов в ценных бумагах, различных внебалансовых сделок. Кроме того, ROA не включает издержки собственного капитала.

Недостатки концепции ROE / ROA:

1. ROE / ROA за основу принимают значения балансовой стоимости и показатели прошлых лет. Отчисления в резервный фонд могут исказить значения прибыли и балансовой стоимости.

2. Рыночная оценка предпочтительнее балансовой оценки.

3. ROE / ROA не обладают способностью учитывать изменения основных условий деятельности.

4. ROE / ROA не учитывают существующих рисков. Высокое значение ROE может свидетельствовать как об эффективности, так и об увеличении рисков при отсутствии резервов.

5. Доходность собственного капитала, соответствующая требованиям рынка, является более надежной величиной, чем ROE, зависящая от манипуляций бухгалтера.

6. Оценка стоимости компании как повышение акционерной стоимости плюс выплаты предпочтительнее концепции ROE / ROA.

Преимущества концепции ROE / ROA:

1. Рыночная стоимость предпочтительнее для академических теорий, а на практике – не надежна в качестве базы для расчетов.

2. Собственному капиталу противостоят инвестиции и, в определенной степени, репутация (Goodwill), а также амортизационные отчисления.

3. Компании обязаны сохранять предписания о наличии минимальных резервов собственного капитала. Именно поэтому проводится обязательное сопоставление рисков и параметров инфляции с сопоставлением ROE / ROA.

4. Прибыль не может сознательно завышаться или занижаться, что обеспечивается финансовым контролем со стороны внешних пользователей.

5. Данные прошлых лет являются более надежными, чем прогнозируемые величины прибыли и учетной ставки.

6. Концепция ROE / ROA является простой, наглядной. Данные показатели являются достаточно удобными для сравнительной оценки деятельности компаний.

4.8. Показатели деловой активности (капиталоотдачи) и пути их улучшения

Показатели деловой активности, наряду с показателями рентабельности, характеризуют эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота его средств и их источников.

Деловая активность предприятия измеряется оборачиваемостью средств и их источников.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов оборачиваемости.

В общем виде оборачиваемость определяется следующим образом:

$$\textit{Коэффициент оборачиваемости} = \frac{\textit{Выручка}}{\textit{Активы (Пассивы)}} \quad \text{[количество оборотов или раз]},$$

$$\textit{Оборачиваемость в днях} = \frac{\textit{Активы (Пассивы)} \times 365}{\textit{Выручка}} \quad \text{[дни]}$$

или

$$\textit{Оборачиваемость в днях} = \frac{365}{\textit{Коэффициент оборачиваемости}} \quad \text{[дни]}.$$

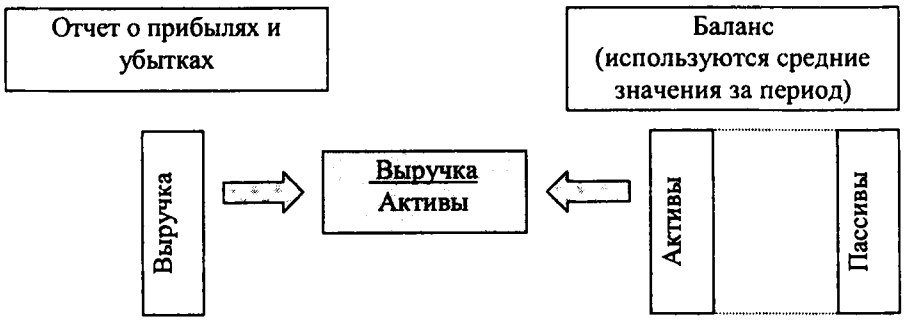
Оборачиваемость в днях называют также сроком (продолжительностью, периодом) оборота.

При расчете финансовых коэффициентов оборачиваемости величина активов (пассивов) может использоваться:

- как средняя за период – для более точной оценки,
- на конец периода.

Коэффициент оборачиваемости активов отражает, сколько раз за период оборачивается капитал, вложенный в активы предприятия. Рост данного показателя говорит о повышении эффективности их использования.

Показатель оборачиваемости в днях также характеризует интенсивность использования активов.



Рассмотрим наиболее важные финансовые коэффициенты оборачиваемости.

- Коэффициент оборачиваемости активов (капиталоотдача)

$$K_1 = \frac{Выручка}{Всего\ активов}.$$

K_1 отражает скорость оборота всего капитала предприятия за период. Рост K_1 означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост цен.

- Коэффициент оборачиваемости оборотных активов

$$K_2 = \frac{Выручка}{Оборотные\ активы}.$$

K_2 показывает скорость оборотных активов предприятия. Рост K_2 характеризуется положительно, если сочетается с ростом K_3, и отрицательно, если K_3 уменьшается.

- Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (запасов)

$$K_3 = \frac{Выручка}{Запасы}.$$

K_3 отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период. Снижение K_3 свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию (в случае уменьшения K_4).

Для более точной оценки оборачиваемости запасов вместо выручки рекомендуется использовать себестоимость реализованной продукции.

- Коэффициент оборачиваемости готовой продукции

$$K_4 = \frac{Выручка}{Готовая\ продукция}.$$

K_4 показывает скорость оборота готовой продукции. Рост K_4 означает увеличение спроса на продукцию предприятия, снижение K_4 – затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса. Аналогично предыдущему коэффициенту, вместо выручки можно использовать себестоимость реализованной продукции.

- Коэффициент оборачиваемости денежных средств

$$K_5 = \frac{Выручка}{Денежные\ средства}.$$

K_5 характеризует скорость оборота денежных средств.

- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$K_6 = \frac{Выручка}{Дебиторская\ задолженность}.$$

Более точно K_6 можно вычислить, используя форму № 2 (раздел 2) как отношение суммы погашенной дебиторской задолженности (с.210, гр.5) к средней дебиторской задолженности.

- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

$$K_7 = \frac{Выручка}{Кредиторская\ задолженность}.$$

K_7 также может быть вычислен по данным формы № 5 (раздел 2) как отношение суммы погашенной кредиторской задолженности (с.230, гр.5) к средней кредиторской задолженности.

Для более точной оценки вместо выручки рекомендуется использовать себестоимость реализованной продукции.

Рост K_7 означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение – рост покупок в кредит.

- Коэффициент оборачиваемости нематериальных активов

$$K_8 = \frac{Выручка}{Нематериальные\ активы}.$$

K_8 отражает скорость оборота (фондоотдачу) нематериальных активов.

- Фондоотдача основных средств

$$K_9 = \frac{Выручка}{Основные\ средства}.$$

K_9 характеризует эффективность использования основных средств, измеряемую величиной продаж, приходящейся на единицу стоимости основных средств.

- Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

$$K_{10} = \frac{Выручка}{Собственный\ капитал}.$$

K_{10} показывает скорость оборота собственного капитала. Резкий рост K_{10} отражает повышение уровня продаж, что должно обеспечиваться кредитами и, следовательно, снижать долю собственников в общем капитале предприятия. Существенное снижение K_{10} отражает тенденцию к бездействию части собственных средств.

Расчет отдельных показателей оборачиваемости в днях приведен в Приложении 1.

4.9. Затраты и их анализ

Качество анализа затрат зависит от качества исходной информации. По данным финансовой отчетности невозможно выполнить полный анализ затрат. Для этого необходимо располагать данными аналитического и синтетического учета.

Ниже представлены отдельные направления анализа затрат.

Анализ накладных расходов

Анализ накладных (текущих) расходов рекомендуется проводить в форме аналитической таблицы 4.6.

Таблица 4.6. **Анализ накладных расходов**

Виды накладных расходов	Текущий месяц		С начала года нарастающим итогом	
	Факт, руб.	План, %	Факт, руб.	План, %
Производственные				
Административные				
Коммерческие				
Итого накладных расходов		100 %		100 %

Выводы

- Определение доли накладных расходов по видам в процентах от общей суммы накладных расходов.
- Определение доли накладных расходов в процентах от выручки.
- Анализ накладных расходов по видам:
  - за текущий месяц;
  - нарастающим итогом с начала года.
- Определение тенденции изменения процентных показателей, что позволяет подразделить их на постоянные и переменные. При этом переменные накладные расходы имеют тенденцию роста пропорционально увеличению выручки. Постоянные накладные расходы зависят от продолжительности рассматриваемого периода.

Анализ капитальных затрат

Анализ капиталовложений рекомендуется проводить в форме аналитической таблицы 4.7.

Таблица 4.7. **Анализ капитальных затрат за месяц**

Проект	Первоначальный план, руб.	Пересмотренный план, руб.	Освоено к настоящему времени, руб.	Ожидаемая дата завершения
A				
B				
C				
D				
E				
Итого				

Можно рекомендовать также графическое представление капиталовложений в рублях (схема 4.6) и в процентах нарастающим итогом (схема 4.7) по месяцам.

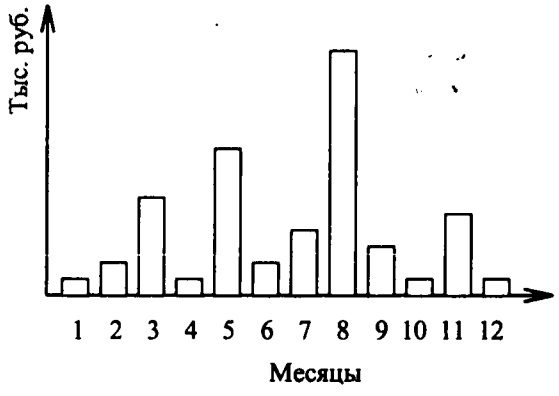


Схема 4.6. Капиталовложения

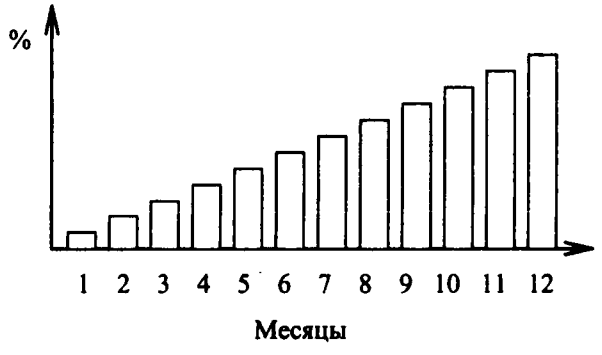


Схема 4.7. Стоимость обслуживания долга, % нарастающим итогом

Анализ расходов организации по обычным видам деятельности

Группировка и анализ расходов по обычным видам деятельности осуществляется на основании данных табл. 4.8.

Таблица 4.8. **Анализ расходов по обычным видам деятельности**

Наименование показателя	Код строки (ф2)	Качественные изменения				Структурные изменения		
		предыдущий год, тыс. руб.	отчетный год, тыс. руб.	абсолютное изменение (гр.4 – гр. 3)	относительное изменение (гр.4 / гр.3) – 100%	в % к итогу за предыдущий год	в % к итогу за отчетный год	Абсолютное изменение, % (гр.8 – гр.7)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Материальные затраты	010							
Затраты на оплату труда	020							
Отчисления на социальные нужды	029							
Амортизация	030							
Прочие затраты	040							
Итого по затратам	050							

Анализ затрат по элементам, местам возникновения и объектам калькулирования

Для анализа затрат по элементам, местам возникновения и объектам калькулирования рекомендуются следующие аналитические таблицы (см. табл. 4.9 – 4.11).

Таблица 4.9. **Анализ затрат организации по элементам**

Виды затрат	За предыдущий год		За отчетный год		Отклонения (±)		Темп роста, %
	сумма, руб.	уд. вес, %	сумма, руб.	уд. вес, %	сумма, руб.	уд. вес, %	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Материальные затраты							
2. Затраты на оплату труда							
3. Отчисления на социальные нужды							
4. Амортизация основных средств							
5. Прочие затраты							
Итого							

Таблица 4.10. **Анализ экономических элементов затрат по местам возникновения**

Виды затрат	Затратные центры									
	A	B	C	D	Цех				E	Общая сумма затрат
					всего	в том числе по видам продукции				
						K1	K2	K3		
1	2	3	4	5	6= =7+8+9	7	8	9	10	11=2+3+ +4+5+6+10
1. Материальные затраты сумма										
в % к общей сумме										
2. Затраты на оплату труда сумма										
в % к общей сумме										
3. Отчисления на социальные нужды сумма										
в % к общей сумме										
4. Амортизация сумма										
в % к общей сумме										
5. Прочие затраты сумма										
в % к общей сумме										
Итого сумма										
в % к общей сумме										

При распределении затрат по центрам затрат прямые затраты относятся на каждый вид продукции и объект затрат в точно установленной сумме.

Косвенные затраты распределяются по центрам затрат и только затем – по объектам затрат.

Далее, определяется совокупное влияние факторов по всем видам затраченных материалов (фактор норм и фактор цен).

Делается вывод об изменении себестоимости продаж на определенную величину.

Таблица 4.11. **Анализ материальных затрат по объектам калькулирования (например, на выпуск изделия X)**

Материалы	Базисный период			Отчетный период			Отчетная стоимость в сопоставимых ценах, руб.	Отклонение стоимости (±)		
	Количество	Цена единицы материала, руб.	Стоимость, руб.	Количество	Цена единицы материала, руб.	Стоимость, руб.		всего	в том числе за счет	
									количества	цены
1	2	3	4=2×3	5	6	7=5×6	8=5×3	9=7–4	10= 8–4	11= 7–8
1. Отпущено в производство материала «А» Отходы: а) возвратные б) безвозвратные 1.2. Расход на изделие (п.1 – п.1.1)										
2. Материал «Б»										
3. Материал «В»										
4. Материал «Д»										
Итого на изделие										

Факторная модель затрат на оплату труда *при сдельной оплате* труда представлена ниже:

$$\textit{Затраты на оплату труда} = \sum \left(\textit{Объем производства} \times \textit{Уровень трудоемкости производства единицы продукции} \times \textit{Сдельная тарифная ставка за один чел.-час или единицу} \right).$$

Факторный анализ выполняется методом цепных подстановок.

При повременной оплате затраты на оплату труда определяются с учетом количества работников и их окладов. Затраты по статье «Оплата труда» являются в этом случае постоянными.

В зарубежной практике при исследовании затрат по элементам, местам возникновения и объектам калькулирования используется ABC-анализ.

Для анализа структуры потребления материалов менеджером по закупке и производству применяется XYZ-анализ, например:

Материал	Характер потребления
X –	Потребление носит постоянный характер
Y –	Потребление имеет тенденцию к повышению (или понижению) либо подвержено сезонным колебаниям
Z –	Потребление носит нерегулярный характер

Анализ постоянных и переменных затрат

Данная классификация используется в методике анализа формирования затрат и прибыли. В основе лежит факторный анализ. При этом определяется влияние небольшого числа важнейших укрупненных показателей (см. табл. 4.12).

Постоянные затраты можно подразделить на две группы:

- первая – зависят от мощности предприятия (амортизационных отчислений, налога на имущество, заработной платы обслуживающего персонала, арендной платы и т.п.);
- вторая – относятся к политике администрации и устанавливаются ею (расходы на НИОКР, повышение квалификации, реклама, консалтинговые, аудиторские услуги и т.п.).

Сумму затрат (постоянных и переменных) и выручку связывает показатель «уровень затрат» (УЗ).

Уровень затрат – это отношение суммы затрат к выручке:

$$УЗ_{пост} = \frac{З_{пост}}{N} \times 100\% \; ; \quad УЗ_{пер} = \frac{З_{пер}}{N} \times 100\%,$$

где $З_{пост}$ – постоянные затраты; $З_{пер}$ – переменные затраты; N – выручка.

Для факторного анализа затрат необходимо рассчитать вспомогательные показатели:

- суммы затрат в сопоставимых ценах;
- суммы затрат в пересчете на фактический отчетный объем выручки.

Таблица 4.12. **Факторный анализ затрат**

Показатели	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение		Показатели в сопоставимых ценах		Пересчитанные показатели на отчетную выручку		Влияние факторов					
											объема реализации		цен на ресурсы		других факторов	
	сумма, руб.	уровень, %	сумма, руб.	уровень, %	суммы (±), руб.	уровень (±), руб.	сумма, руб.	уровень, %	сумма, руб.	уровень, %	на сумму, руб.	на уровень, %	на сумму, руб.	на уровень, %	на сумму, руб.	на уровень, %
1	2	3	4	5	6= 4 – 2	7= 5 – 3	8	9	10	11	12= 10 –2	13= 11– 3	14= 4 – 8	15= 5 – 9	16= 8– 10	17= 9– 11
1. Выручка от продаж				100 %				100 %		100 %						
2. Всего затрат В том числе: 2.1. Переменные 2.2. Постоянные																
3. Средний индекс цен на ресурсы																

Анализ безубыточности рекомендуется проводить, используя аналитические табл. 4.13 – 4.15.

Таблица 4.13. **Анализ критического объема продаж**

Показатели	Прошлый год (0), руб.	Отчетный год (1), руб.	Отклонение (±), руб.	Темп роста, %
1	2	3	4	5
1. Выручка от продаж (В)				
2. Всего затрат В том числе: 2.1. Постоянные ($З_{пост}$) 2.2. Переменные ($З_{пер}$)				
3. Прибыль от продаж (P)				
4. Выручка в точке безубыточности (N_K)				
5. N_K в % к выручке от продаж $\left[\frac{N_K}{N} \times 100\%\right]$				

Таблица 4.14. **Анализ влияния разных вариантов цены на безубыточность**

Вариант цены (p), руб.	Переменные затраты на единицу продукции ($З_{пер.уд}$), руб.	Маржинальный доход на единицу продукции, руб.	Количество продукции в точке безубыточности (N_K), шт.
1	2	3 = 1 – 2	4 = Мд : $З_{пост}$

Таблица 4.15. **Зависимость прибыльности от цены и спроса**

Цена, руб.	Возможная реализация, шт.	Количество изделий в точке безубыточности (N_K), шт.	Количество изделий, которое принесет прибыль (убыток), шт.
1	2	3	4 = 2 – 3

По данным табл. 4.15 делается одно из следующих заключений:

- безубыточность (0);
- прибыль (+);
- убыток (–).

Анализ себестоимости продаж

Одним из важнейших обобщающих показателей себестоимости продаж является показатель «затраты на рубль товарной продукции» (Z).

$$\textit{Затраты на 1 рубль товарной продукции} = \frac{\textit{Себестоимость}}{\textit{Продукция}}$$

или

$$Z = \frac{S}{N}.$$

Рост затрат на один рубль товарной продукции обусловлен превышением темпов роста себестоимости над темпами роста товарной продукции.

Ниже представлены аналитические таблицы анализа затрат на рубль товарной продукции (см. табл. 4.16 – 4.18).

Таблица 4.16. **Расчет влияния факторов на изменение затрат на рубль товарной продукции**

Затраты на рубль товарной продукции	Объем производства	Структура производства	Уровень удельных переменных затрат	Сумма постоянных затрат	Отпускные цены на продукцию
План	П	П	П	П	П
Условие 1	Ф	П	П	П	П
Условие 2	Ф	Ф	П	П	П
Условие 3	Ф	Ф	Ф	П	П
Условие 4	Ф	Ф	Ф	Ф	П
Факт	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф
Итого: (Ф – П)					

Примечание. П – плановая величина, Ф – фактическая величина.

Сумма постоянных и переменных затрат зависит от уровня ресурсоемкости и изменения стоимости материальных ресурсов в связи с инфляцией.

Таблица 4.17. **Расчет влияния факторов на изменение прибыли**

Факторы	Расчет влияния факторов	Изменение суммы прибыли (±)
Объем выпуска товарной продукции		
Структура товарной продукции		
Уровень переменных затрат на единицу продукции		
Увеличение (уменьшение) суммы постоянных затрат на производство и реализацию продукции		
Изменение уровня отпускных цен на продукцию		
Итого		

По данным табл. 4.17 делается заключение о факторах, способствующих увеличению (со знаком «+») и уменьшению (со знаком «–») прибыли.

Таблица 4.18. **Анализ себестоимости продаж**

Показатели	План	Факт	Отклонение (±)
Объем производства			
Сумма постоянных затрат			
Сумма переменных затрат на единицу продукции			
Себестоимость единицы			

Далее осуществляется расчет влияния факторов на изменение себестоимости единицы продукции методом цепных подстановок. При этом на общее изменение себестоимости единицы продукции оказывают влияние следующие факторы:

- объем производства продукции;
- сумма постоянных затрат;
- сумма удельных переменных затрат.

4.10. Анализ взаимосвязи затрат, объема продаж и прибыли (CVP-анализ)

Анализ взаимосвязи затрат, объема продаж и прибыли получил название CVP-анализ (маржинальный анализ, операционный анализ или анализ безубыточности).

Безубыточность – такое состояние, когда организация не получает ни прибыли, ни убытков.

При разработке бюджетов точка безубыточности рассматривается как важнейший показатель оценки проектов и бизнес-плана. Точку безубыточности можно получить как с помощью расчетных формул, так и графически.

Определение и расчет маржинального дохода

Синонимы: Маржинальный доход – Контрибуция – Покрытие – Вклад.

Существует три способа расчета маржинального дохода.

1. Как итоговая сумма:

$$\textit{Маржинальный доход} = \textit{Выручка} - \textit{Переменные затраты}$$

или

$$\textit{Маржинальный доход} = \textit{Выручка} - \textit{Переменные затраты} = \textit{Затраты постоянные} + \textit{Прибыль планируемая}.$$

Тогда

$$\textit{Прибыль планируемая} = (\textit{Выручка} - \textit{Точка безубыточности}) \times \textit{Коэффициент выручки}.$$

2. Как сумма, приходящаяся на единицу продукции:

$$\textit{Маржинальный доход на единицу продукции} = \textit{Продажная цена единицы продукции} - \textit{Переменные затраты на единицу продукции}.$$

3. Как уровень, т.е. как процентное отношение к выручке:

$$\textit{Коэффициент выручки}^{*} = \textit{Маржинальный доход} / \textit{Выручка} \times 100\ \%\ .$$

Определение и расчет точки безубыточности

Синонимы: Точка безубыточности – Порог рентабельности – Предельный объем продаж – Критический объем производства (продаж) продукции – Точка равновесия.

Точка безубыточности показывает объем производства, который позволяет покрыть постоянные затраты, но при этом мы не получаем прибыль.

Существует три способа расчета точки безубыточности.

В натуральных единицах:

1. $\textit{Точка безубыточности} = \textit{Постоянные затраты} / \textit{Маржинальный доход на единицу продукции}.$

* Коэффициент выручки и уровень валовой прибыли являются синонимами.

2. *Точка безубыточности = Постоянные затраты / Коэффициент выручки* × 100%.

В стоимостном выражении:

1. *Точка безубыточности =*

= Точка безубыточности в натуральных единицах × *Средняя цена единицы продукции.*

Определение и расчет резерва безопасности

Синонимы: Резерв безопасности – Кромка безопасности – Запас финансовой прочности – Зона безопасной (устойчивой) работы организации.

Резерв безопасности служит для измерения уровня независимости организации от изменения одного или нескольких показателей, влияющих на уровень прибыли, характеризует риск предприятия. Чем меньше резерв безопасности, тем больше риск того, что фактический объем производства и реализации продукции не достигнет критического уровня и предприятие окажется в зоне убытков.

Существует два способа расчета резерва безопасности:

1. *Резерв безопасности в стоимостном (количественном) выражении =*

= Максимальный объем продаж – Объем продаж в точке безубыточности.

2. *Резерв безопасности в %-м выражении =*

= (Максимальный объем продаж – Объем продаж в точке безубыточности) /

/ Максимальный объем продаж × 100%.

Для определения объема продаж с целью достижения *целевой прибыли* используется следующая формула:

Объем продаж, обеспечивающий получение целевой прибыли =

= (Постоянные затраты + Целевая прибыль) / Маржинальный доход на единицу продукции.

Графическое изображение взаимосвязи показателей объема производства (продаж), затрат и прибыли приведено на схеме 4.8.

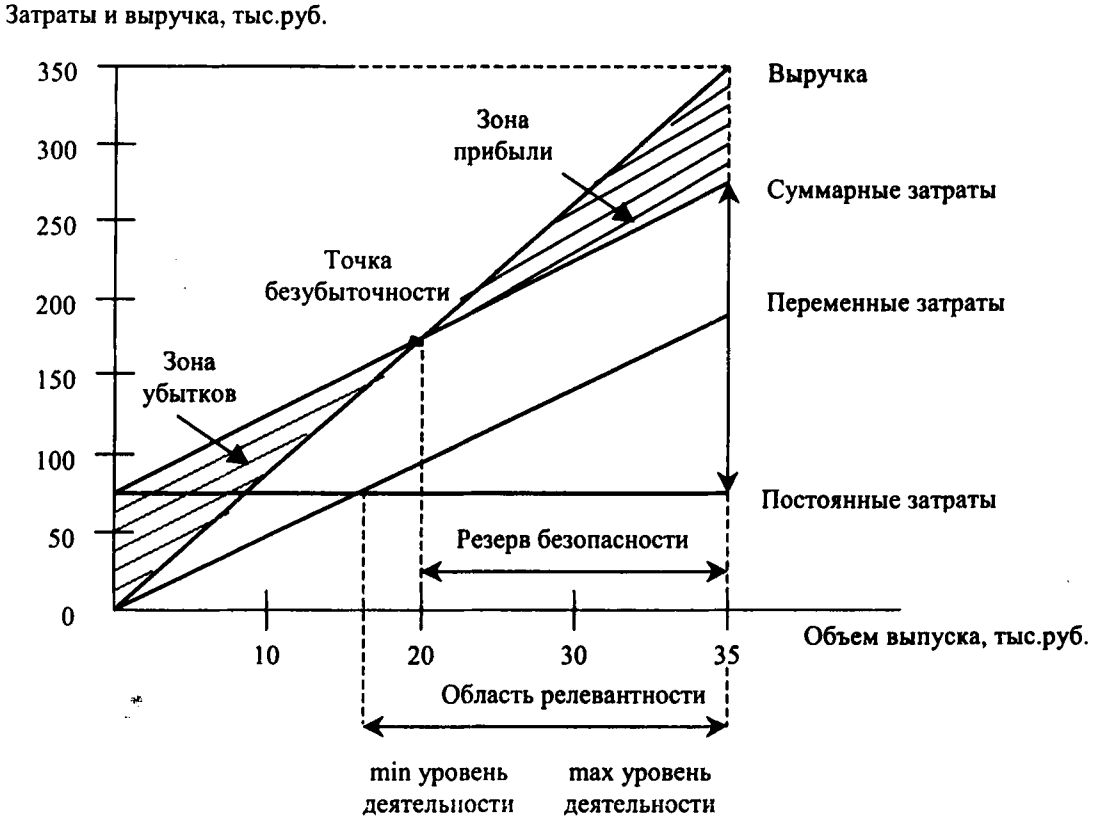


Схема 4.8. График безубыточности

На схеме 4.9 представлена зависимость прибыли от объема выпуска.

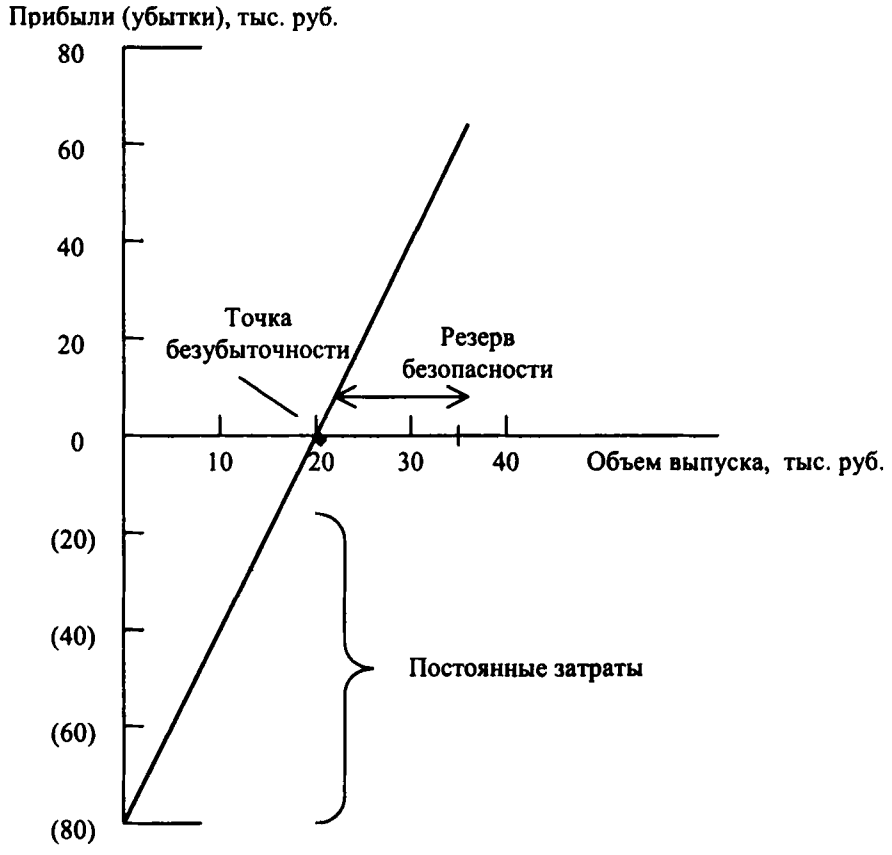


Схема 4.9. График зависимости прибыли от объема выпуска

Способы увеличения прибыли

Можно выделить пять основных способов увеличения прибыли:

- увеличение цен на реализуемую продукцию,
- уменьшение переменных затрат,
- уменьшение постоянных расходов,
- улучшение структуры продаж,
- увеличение объема продаж.

Способы уменьшения переменных затрат

1. Использование более дешевых материалов или их заменителей.
2. Более эффективное использование трудовых ресурсов.
3. Увеличение объема производства и получение оптовых скидок на закупаемые материалы.
4. Ускорение срока оплаты материалов и получение скидок за скорость оплаты.

Способы снижения постоянных затрат

1. Переезд в более дешевое помещение или меньшее по площади.
2. Уменьшение количества работающих «на окладе».
3. Снижение затрат на рекламу, обучение и т.д.
4. Уменьшение командировочных расходов.
5. Снижение расходов на выплату процентов путем уменьшения инвестиций в производственные запасы и дебиторскую задолженность или путем увеличения сроков оплаты кредиторской задолженности.

Эффект операционного рычага

В рамках анализа безубыточности осуществляется расчет операционного рычага и оценка эффекта (воздействия) операционного рычага.

Рычаг представляет приспособление, позволяющее получить значительные увеличения результата благодаря использованию точки опоры. Понятие «рычаг» возникает, когда в структуре затрат имеются постоянные затраты.

Эффект операционного рычага считается значительным, если небольшое изменение объема продаж вызывает значительное изменение прибыли от продаж. Эффект операционного рычага будет незначительным, если небольшое изменение объема продаж вызывает существенно меньшее изменение прибыли от продаж.

Прибыль организации изменяется (увеличивается/ уменьшается) непропорционально изменению объема основной деятельности. Коэффициент операционного рычага позволяет ответить на вопрос: на сколько изменится прибыль организации, если выручка изменится (возрастет / уменьшится) на 1%?

Для оценки эффекта рычага рассчитывается коэффициент операционного рычага.

Существует два способа расчета коэффициента операционного рычага ($К_{о.р}$).

$$1.\ K_{о.р} = \frac{\Delta P_п}{P_п} \ / \ \frac{\Delta N}{N},$$

где $P_п$ – прибыль от продаж; $\Delta P_п$ – изменение прибыли от продаж; N – объем продаж; ΔN – изменение объема продаж.

Коэффициент операционного рычага зависит от доли постоянных затрат в структуре затрат организации.

Если у организации высокий уровень постоянных затрат, порог рентабельности достигается при большом объеме производства, но при достижении данного порога даже незначительный рост продаж вызывает существенное увеличение прибыли от продаж.

Если у организации низкий уровень постоянных расходов, порог рентабельности достигается при низком объеме производства, но слабое увеличение реализации вызывает лишь незначительный рост прибыли от продаж.

$$2.\ K_{о.р} = \frac{N \times \text{Мд на единицу}}{(N \times \text{Мд на единицу}) - З_{пост}},$$

где Мд на единицу – маржинальный доход на единицу, $З_{пост}$ – постоянные затраты.

Выводы

1. Значения коэффициента операционного рычага выражают чувствительность прибыли от продаж к изменению объема от продаж.
2. Чем больше операционный рычаг, тем выше точка безубыточности и тем меньше резерв безопасности.
3. Чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат, тем сильнее действует операционный рычаг.
4. Мощный операционный рычаг характеризует высокий операционный риск.

4.11. Анализ «качества» прибыли

При оценке уровня прибыли, представленного в финансовой отчетности, аналитику важно определить влияние используемых допущений и принципов бухгалтерского учета на прибыль.

На сегодняшний день пока не достигнуто единого определения понятия «качество прибыли». В общем виде прибыль определяется по формуле:

Прибыль = Доходы – Расходы.

В бухгалтерском учете доходы признаются в момент перехода права собственности – при отгрузке или, если это предусмотрено договором, в момент оплаты.

На расходы оказывает влияние множество факторов. Их можно классифицировать следующим образом.

1. *Факторы, связанные с выбором учетной политики* (см. табл. 4.19).

2. *Факторы, связанные с уровнем создания резервов, достаточных для обслуживания активов, поддержания и увеличения рентабельности* (влияние дискреционных или периодических расходов). Дискреционные затраты – это выплаты, сумму которых руководство может до определенной степени изменять от периода к периоду, чтобы более экономно использовать ресурсы и тем самым повлиять на величину доходов. К ним относятся: обслуживание и ремонт, расходы на рекламу, затраты на НИОКР.

3. *Факторы, связанные с принимаемыми управленческими решениями, а также прочие.* К факторам данной группы относятся: изменение доли ликвидных активов; изменение резервов и пассивов, что отражается на величине совокупного дохода; изменение суммы активов, приводящей к увеличению размера прибыли; изменение уровня цен.

Таблица 4.19. **Влияние способов учета на «качество» прибыли**

Элемент учетной политики	Допустимые законодательством варианты	Объект влияния	Показатели эффективности				
			Деловая активность		Рентабельность		
			$F_{о.с}$	$K_{о.а}$	$R_п$	ROA	ROE
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Порядок начисления амортизации по нематериальным активам	1. Линейный способ 2. Способ уменьшаемого остатка 3. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг)	Себестоимость	X	X	X	X	X
2. Порядок начисления амортизации по основным средствам (в том числе, для малых предприятий)	1. Линейный способ 2. Способ уменьшаемого остатка 3. Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования 4. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) 5. Ускоренная амортизация	Себестоимость			X	X	X
		Стоимость имущества	X	X		X	
		Операционные расходы (налог на имущество)				X	X
3. Порядок отражения в бухгалтерском учете процесса приобретения и заготовления материалов	1. Применение счета 10 «Материалы» с оценкой материалов на счете 10 по фактической себестоимости 2. Применение счетов 10 «Материалы»; 15 «Заготовление и приобретение материалов»; 16 «Отклонение в стоимости материалов» с оценкой материалов на счете 10 по учетной цене	Операционные расходы (налог на имущество)				X	X
4. Вариант оценки материально-производственных запасов и расчета фактической себестоимости отпущенных в производство ресурсов	1. Метод себестоимости каждой единицы 2. Метод средней себестоимости 3. Метод себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ФИФО) 4. Метод себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ЛИФО)	Себестоимость			X	X	X
		Стоимость производственных запасов		X			
5. Оценка незавершенного производства на предприятиях массового и серийного производства	1. Оценка по фактической производственной себестоимости 2. Оценка по нормативной (плановой) производственной себестоимости 3. Оценка по прямым статьям затрат 4. Оценка по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов	Себестоимость			X	X	X
		Стоимость производственных запасов		X			
		Операционные расходы				X	X

Продолжение табл. 4.19

1	2	3	4	5	6	7	8
6. Вариант учета затрат на производство, калькулирования себестоимости продукции и формирования финансового результата	1. Подразделение затрат отчетного периода на прямые и косвенные с включением последних после распределения в фактическую калькуляцию единицы продукции (работы, услуги). Системно калькулируется полная фактическая производственная себестоимость объекта калькулирования 2. Подразделение затрат отчетного периода на производственные (условно-переменные) и периодические (условно-постоянные). Последний вид расходов в конце отчетного периода в полной сумме списывается на уменьшение выручки от реализации продукции (работ, услуг). В калькуляцию продукции эти расходы не включаются. Системно калькулируется неполная (усеченная) фактическая производственная себестоимость объекта калькулирования	Финансовый результат (если темп роста производства опережает реализацию)					
7. Способ (база) распределения косвенных расходов между объектами калькулирования	1. Прямая заработная плата основных производственных рабочих 2. Прямые материальные затраты 3. Сумма прямых затрат 4. Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	Затраты на 1 рубль продукции (по видам продукции)					
8. Порядок учета и финансирования ремонта основных производственных фондов	1. Затраты на ремонт включаются в себестоимость текущего отчетного периода 2. Затраты на ремонт резервируются 3. Затраты на ремонт предварительно накапливаются в составе расходов будущих периодов 4. Создается ремонтный фонд для проведения в течение ряда лет особо сложных видов ремонта	Себестоимость				X	X
		Оборотные средства (стоимость и потребность в дополнительном финансировании)		X			
		Собственные средства					X
9. Способ признания коммерческих расходов	1. Коммерческие расходы признаются в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания 2. Коммерческие расходы распределяются между проданными и непроданными продукцией, товарами, работами, услугами	Затраты на 1 рубль продукции (по видам продукции)					
10. Оценка готовой продукции	1. Оценка по фактической производственной себестоимости 2. Оценка по нормативной (плановой) производственной себестоимости 3. Оценка по прямым статьям затрат	Себестоимость			X	X	X
11. Вариант учета выпуска продукции	1. Без применения счета 40 «Выпуск продукции (работ услуг)» 2. С применением счета 40 «Выпуск продукции (работ услуг)»	Себестоимость			X	X	X
		Стоимость оборотных средств (в части запасов)		X			
12. Порядок формирования покупной стоимости товаров у организации торговли	1. Затраты по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз), производимые до момента их передачи в продажу, включаются в покупную стоимость товаров	Себестоимость			X	X	X

Продолжение табл. 4.19

1	2	3	4	5	6	7	8
	2. Затраты по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз), производимые до момента их передачи в продажу, включаются в состав издержек обращения	Стоимость имущества (издержки обращения в составе НЗП)		X			
		Операционные расходы (налог на имущество)				X	X
13. Оценка товаров (для организаций розничной торговли)	1. Оценка по розничным (продажным) ценам 2. Оценка по покупной стоимости	Себестоимость			X	X	X
14. Структура и способы списания расходов будущих периодов	1. Равномерно 2. Пропорционально объему продукции и др.	Себестоимость			X	X	X
		Стоимость оборотных средств (в части запасов)		X			
		Операционные расходы				X	X
15. Перечень резервов предстоящих расходов и платежей	1. Создавать резервы: на предстоящую оплату отпусков работникам; выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет; выплату вознаграждений по итогам работы за год; ремонт основных средств; производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства; предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий; предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката; гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание; покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством РФ, нормативными правовыми актами Минфина РФ 2. Не создавать резервы	Себестоимость				X	X
		Собственные средства					X
16. Порядок создания резервов по сомнительным долгам	1. Организация не создает резервы по сомнительным долгам 2. Организация создает резервы по сомнительным долгам	Оборотные средства (в части дебиторской задолженности)		X			
		Финансовый результат				X	X
17. Вариант распределения и использования чистой прибыли	1. Чистая прибыль предварительно распределяется по фондам (субсчета) 2. Прибыль по фондам по окончании года не распределяется, организация работает с нераспределенной прибылью (счет 84)	Косвенное влияние: 1. Возможности для капиталовложений 2. Дивиденды (инвестиционная привлекательность предприятия) 3. Мотивация работников (количество средств, направленных на потребление)					

Примечание. Табл. 4.19 составлена по источнику: Николаева С.А. Учетная политика организации на 2001 год. – М.: Аналитика-Пресс, 2001.– С. 312 – 324.

$F_{о.с}$ – фондоотдача (Выручка / Среднегодовая стоимость основных средств);

$K_{о.а}$ – оборачиваемость активов (Выручка / Средняя стоимость активов);

$K_{п}$ – рентабельность продаж (Валовая прибыль (убыток)) / Себестоимость проданных товаров (работ, услуг);

ROA – рентабельность активов (Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток)) / Средняя стоимость активов;

ROE – рентабельность собственного капитала (Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток)) / Средняя стоимость собственного капитала.

4.12. Анализ движения денежных средств. Анализ взаимосвязи прибыли и движения денежных средств

Отчет о движении денежных средств – это динамический отчет, который методами балансовых обобщений хозяйственных операций отчетного периода объясняет поступление и выбытие реальных финансовых средств.

Отчет о движении денежных средств воспроизводит оборот физического капитала организации в его наиболее ликвидной форме – денежного капитала – в виде той части финансовых средств организации, которая носит универсальную форму в платежных операциях – денежную форму.

Главная цель анализа движения денежных потоков – оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и сроки, необходимые для осуществления планируемых расчетов. Анализ денежных потоков существенно дополняет оценку ликвидности и платежеспособности, что позволяет более объективно оценить финансовое положение предприятия.

В составе отчета о движении денежных средств различают:

- денежные потоки *от основной (операционной) деятельности* – движение денежных средств в процессе производства и реализации основной продукции;
- денежные потоки *от инвестиционной деятельности* – доходы и расходы от инвестирования средств и реализации внеоборотных активов;
- денежные потоки *от финансовой деятельности* – получение и выплата кредитов, выпуск акций и т.д.

Существует два метода составления отчета о движении денежных средств: прямой и косвенный. Сравнительная характеристика методов представлена на схеме 4.10.

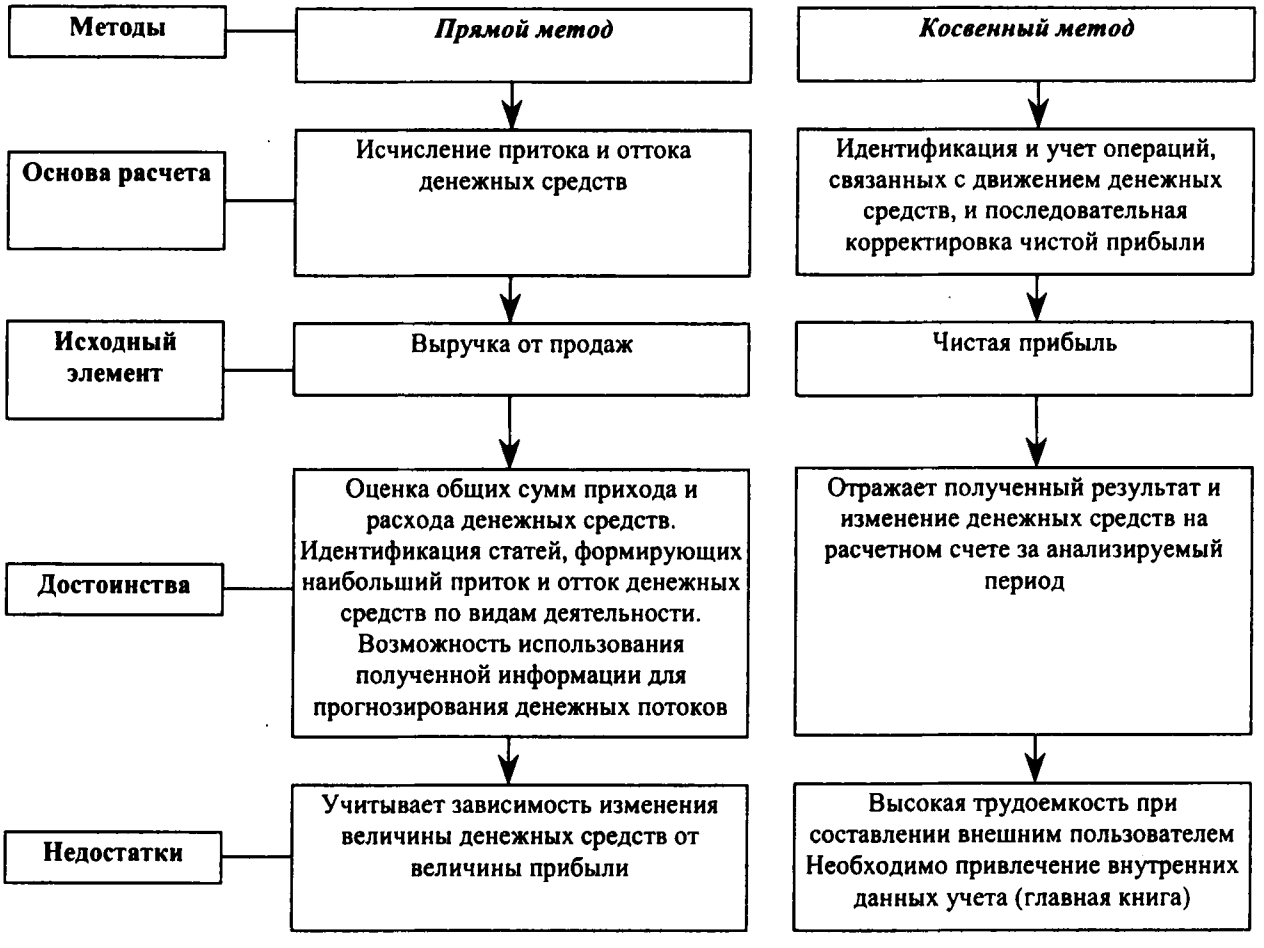


Схема 4.10. Сравнительная характеристика методов составления отчета о движении денежных средств

Прямой метод утвержден нормативными актами, регулирующими порядок ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

Косвенный метод более распространен в мировой практике. Он применяется для более детальной оценки взаимосвязи финансового результата (прибыли или убытка) и изменения величины денежных средств на счетах предприятия.

Для проведения анализа денежных средств рекомендуется применять аналитические таблицы 4.20, 4.21. В первой проводится анализ денежных средств по видам деятельности, во второй исследуется структура притока и оттока средств по проведенным операциям.

Таблица 4.20. **Движение денежных средств по видам деятельности**

Показатель	Поступило, руб.	Направлено, руб.	Сумма, руб.
1. Остаток денежных средств на начало отчетного периода	–	–	
2. Движение средств по текущей деятельности			
3. Оплата труда	–		–
4. Отчисления на социальные нужды	–		–
5. Всего по текущей деятельности			
6. Движение средств по инвестиционной деятельности			
7. Движение денежных средств по финансовой деятельности			
8. Итого чистое изменение средств (ЧДП)	–	–	
9. Остаток денежных средств на конец отчетного периода	–	–	

Таблица 4.21. **Анализ поступлений и использования денежных средств**

Показатель	Абсолютная величина, руб.	Доля от суммы всех источников денежных средств, %
1. Поступления и источники денежных средств		
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)		
Реализация основных средств и иного имущества		
Авансы, полученные от покупателей (заказчиков)		
Бюджетные ассигнования и иные целевые финансирования		
Кредиты, займы		
Дивиденды, проценты по финансовым вложениям		
Прочие поступления		
Всего поступлений денежных средств		100 %
2. Использование денежных средств		
Оплата приобретенных товаров (работ, услуг)		
Оплата труда		
Отчисления на социальные нужды		
Выдача подотчетных сумм		
Финансовые вложения		
Выплата дивидендов, процентов		
Расчеты с бюджетом		
Оплата процентов по кредитам, займам		
Прочие выплаты, перечисления		
Итого использовано денежных средств		
3. Изменение денежных средств		

По данным табл. 4.20, 4.21 можно сделать выводы:

- за счет каких поступлений произошел основной приток денежных средств;
- достаточно ли предприятию полученной за отчетный период прибыли для покрытия расходов по основной деятельности;
- способно ли предприятие в целом генерировать денежные средства в объеме, необходимом для осуществления планируемых расходов.

4.13. Анализ и оценка дивидендного дохода на одну акцию

Нормативный документ: Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утвержденные приказом Минфина РФ № 29н от 21.03.2000 г.

Основные принципы расчета и представления информации о прибыли на акцию в соответствии с МСФО содержатся в IAS 33 «Прибыль на акцию».

Акция – вид долевого инструмента, т.е. финансового инструмента, предоставляющего его владельцу право на некоторую определенную долю имущества акционерного общества.

Для акционеров представляет интерес:

- получение прибыли АО, причем не столько в абсолютном выражении, сколько в отношении количества выпущенных акций;
- его динамика;
- анализ текущей деятельности компании;
- реализация долгосрочной инвестиционной программы;
- имеет ли место разводнение капитала;
- каких изменений в причитающейся на одну акцию чистой прибыли можно рассчитывать в будущем?

Ответы на эти вопросы можно получить, рассчитав прибыль на акцию и раскрыв информацию о ней в бухгалтерской отчетности.

Расчет прибыли на акцию включает следующие «10 шагов» (см. схему 4.11).

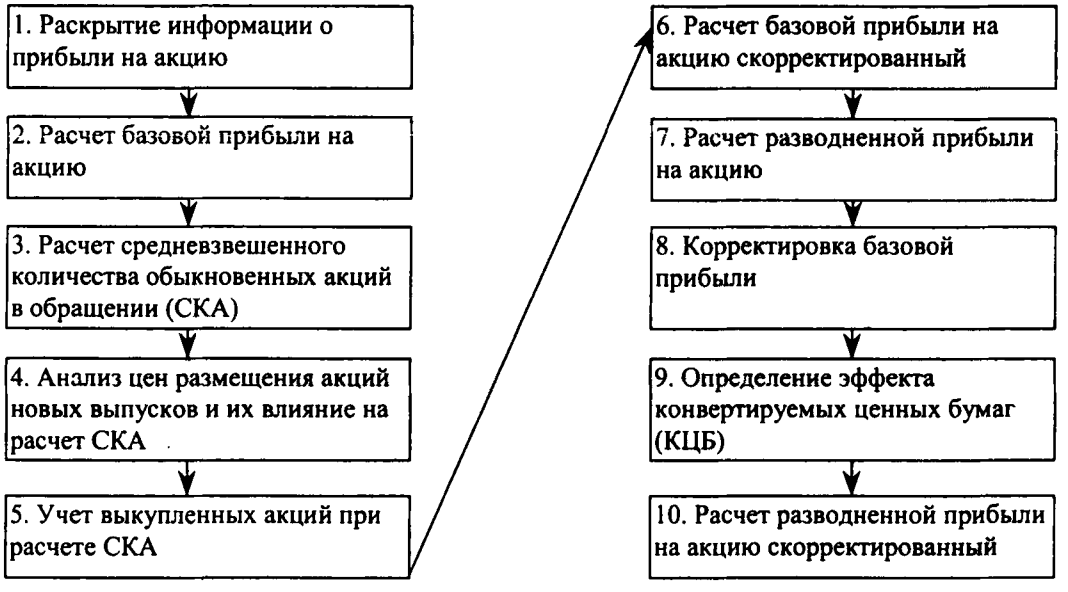


Схема 4.11. Алгоритм расчета прибыли на акцию

Значения базовой и разводненной прибыли на акцию представляются с учетом желаний общества в отчетности отдельно:

- в отчете о прибылях и убытках – дополнительно введенными строками (см. табл. 4.22);
- в пояснениях бухгалтерской отчетности (см. табл. 4.23, 4.24).

Базовая прибыль (убыток) – это прибыль (убыток) отчетного периода, остающаяся в распоряжении организации после налогообложения и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, за вычетом дивидендов по привилегированным акциям, начисленным за отчетный период.

Показатель прибыли на акцию рассчитывается и в том случае, когда общество имеет убытки.

Базовая прибыль на акцию показывает, какова величина чистой прибыли общества, приходящаяся на одну обыкновенную акцию в обращении:

$$\textit{Базовая прибыль на акцию} = \frac{\textit{Базовая прибыль (убыток) за отчетный период}}{\textit{Средневзвешенное количество обыкновенных акций общества в обращении}}.$$

Таблица 4.22. **Представление информации о прибыли на акцию в Отчете о прибылях и убытках (Пример)**

Наименование показателя	Годы (руб.)	
	200Z	200X
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	134 000	67 000
Чрезвычайные доходы	3 000	–
Чрезвычайные расходы	–	(3 000)
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) за период	137 000	64 000
Базовая прибыль на акцию	73,3	53,0
Разводненная прибыль на акцию	69,7	49,0

Таблица 4.23. **Расчет базовой прибыли на акцию (Пример)**

№ п/п	Наименование показателя	Годы	
		200Z	200X
1	Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) за период, руб.	137 000	64 000
2	Дивиденды по привилегированным акциям, начисленные за период, руб.	10 000	8 000
3	Базовая чистая прибыль (убыток) за период (руб.): 3 = 1 – 2	127 000	56 000
4	Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение периода, шт.	1 733	1 050
5	Базовая прибыль на акцию, руб.: 5 = 3 : 4	73,3	53,0

«Разводнение» прибыли на акцию означает, что у общества есть или могут возникнуть обязательства по выпуску акций в будущем и, следовательно, приходящаяся на акцию прибыль может стать меньше, если эти обязательства общество выполнит.

Разводненная прибыль на акцию показывает, какова может быть минимальная величина чистой прибыли, приходящаяся на одну обыкновенную акцию общества в обращении, в случае если общество выполнит все свои обязательства, имеющиеся на отчетную дату, в отношении выпуска новых акций в обращение.

При расчете разводненной прибыли на акцию предполагается, что общество при выполнении определенных условий может быть обязано выпустить обыкновенные акции.

Таблица 4.24. **Расчет разводненной прибыли на акцию (Пример)**

№ п/п	Наименование показателя	Годы	
		200Z	200X
1	Базовая чистая прибыль (убыток), руб.	127 000	56 000
2	Корректировка базовой чистой прибыли (убытка) для расчета разводненной прибыли на акцию, руб.	7 000	3 100
3	Чистая прибыль (убыток) для расчета разводненной прибыли на акцию, руб.: 3 = 1 + 2	134 000	59 100
4	Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении, шт.	1 733	1 050
5	Корректировка средневзвешенного количества акций для расчета разводненной прибыли на акцию, шт.	190	156
6	Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении для расчета разводненной прибыли на акцию, шт.: 6 = 4 + 5	1 923	1 206
7	Разводненная прибыль на акцию, руб.: 7 = 3 : 6	69,7	49,0

Анализ данных о дивидендах (прибыли), приходящихся на одну акцию

При анализе финансовых результатов по форме № 2 в ней приводится информация о дивидендах (прибыли), приходящихся на одну акцию. При существенности показателей эта информация в обязательном порядке раскрывается и анализируется в пояснительной записке. Концепция существенности означает, что незначительные события могут не приниматься во внимание, но вся важная информация должна быть раскрыта полностью.

Анализ данных о дивидендах (прибыли), приходящихся на одну акцию, может осуществляться одновременно с анализом финансовых показателей формы № 2 либо в отдельном разделе пояснительной записки.

При анализе дивидендной политики рассчитываются следующие показатели:

$$Доходность\ дивидендов = \frac{Дивиденды\ на\ одну\ акцию}{Рыночная\ цена\ одной\ акции},$$

$$Выплаты\ дивидендов = \frac{Дивиденды}{Чистая\ прибыль}.$$

В случае, если компания считает, что получать новый собственный капитал непосредственно от инвесторов слишком дорого, он может быть получен из нераспределенной прибыли. При этом акционеры получают в виде дивидендов меньшие суммы.

4.14. Влияние инфляции на финансовые результаты

Подходы к оценке влияния инфляции

- Цены отражают стоимость обмена товаров и услуг в экономике. Они колеблются по разным причинам, включая изменения предложения денег, изменения вкусов потребителей и технологии использования приобретенных товаров.
- Изменения цен по-разному воздействуют на монетарные и немонетарные статьи, так как первые выражаются фиксированной суммой долларов или другой валюты, в то время как оценка в денежном измерении вторых может колебаться.
- Методы переоценки статей баланса и отчета о прибылях и убытках разработаны таким образом, чтобы отразить как общие, так и частные изменения цен. Целесообразность таких переоценок не вполне очевидна. На сегодняшний день не существует единого мнения со стороны пользователей в защиту отчетности, скорректированной с учетом влияния изменения цен.
- Текущая стоимость, представляя собой цены, по которым могут быть приобретены имеющиеся средства (активы) на дату составления баланса, затрагивает проблемы, относящиеся к концепции поддержания капитала.
- Учет активов и кредиторской задолженности, относящихся к объектам, находящимся в зарубежных странах, связан с проблемой их переоценки в силу колебаний курса иностранной валюты.

Рассмотрим основные варианты переоценки в условиях инфляции.

Методика переоценки отчетности по колебаниям курсов валют. Этот метод является наиболее простым. Применяется в России при заключении различных хозяйственных договоров. Суть метода: поскольку в первичном документе любого материального и нематериального объекта всегда присутствуют две оценки – в натуральном и в стоимостном измерителях, простейшим способом является переоценка ценностей по измерению курса падающей валюты относительно другой, более стабильной валюты. Возможно либо статическое, либо динамическое переоценивание.

В первом случае переоценка делается на момент составления отчетности пересчетом всех балансовых статей, за исключением дебиторской и кредиторской задолженности, переоценка которых может выполняться только в том случае, если в основе соответствующего договора было предусмотрено использование стабильной валюты в качестве ценового ориентира. При пересчете используется курс валюты на дату составления отчетности.

Методика переоценки отчетности по колебаниям курсов товарных цен. Влияние инфляции на финансовые результаты организации и ее отчетность определяют с помощью индексов цен. Существуют две основные концепции:

а) *концепция финансовой природы капитала*, предполагающая абстрагирование от предметно-вещностной структуры активов организации; при этом отражение активов в учете делается либо по номинальным ценам, либо по ценам, выраженным с помощью общего индекса цен в денежных единицах одинаковой покупательной способности;

б) *концепция физической природы капитала*, ориентирующаяся либо на индивидуальные индексы цен по конкретной номенклатуре продукции и товаров, либо на комбинацию индивидуальных и общего индекса цен.

Обе эти концепции нашли отражение в международном учетном стандарте № 15 в виде двух методик. *Первая методика* известна как «Методика оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности» (General Price Level Accounting – GPL), *вторая* – «Методика переоценки объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость» (Current Cost Accounting – CCA). В основе первой методики заложена идея доминанты пассива, в основе второй – доминанта актива. Разновидностью методики можно считать *смешанный подход*, когда одновременно используются общий индекс цен и индексы цен по отдельным видам продукции и товаров.

Суть методики GPL состоит в периодическом перерасчете активов и обязательств организации с помощью общего индекса цен. Все операции должны отражаться в текущем учете по ценам их совершения, однако в дальнейшем при составлении отчетности данные корректируются. В результате достигается временная упорядоченность – элементы каждой статьи баланса или отчета о финансовых результатах, относящиеся к различным моментам (периодам) времени, выражаются в одних и тех же ценах.

Так как инфляция как процесс снижения покупательной способности денег по-разному влияет на оценку различных балансовых статей, ключевым моментом методики GPL является классификация объектов бухгалтерского учета на монетарные и немонетарные.

Монетарные активы (обязательства) – это учетные объекты, которые либо находятся в форме денег, либо будут оплачены или получены в виде оговоренной суммы денег. Такие объекты в силу своей природы отражаются в учете и отчетности в текущей денежной оценке и не требуют переоценки исходя из долгосрочного изменения покупательной способности денежной единицы. К ним относятся денежные средства в кассе и на расчетном счете, депозиты, финансовые вложения, расчеты с дебиторами и кредиторами.

Немонетарные активы (обязательства) – это учетные объекты, реальная денежная оценка которых меняется с течением времени и изменением цен. В силу своей природы эти объекты должны периодически переоцениваться: К ним относятся основные средства, нематериальные активы, производственные запасы, обязательства перед контрагентами, которые должны быть погашены в дальнейшем предоставлением определенного вида товаров или услуг и т.п.

Очевидно, что инфляция по-разному влияет на эти объекты. Монетарные активы обесцениваются, в результате чего организация имеет косвенные потери, напротив, разумный рост кредиторской задолженности приводит к косвенным доходам. Что касается основных средств и товарно-материальных ценностей, то в условиях инфляции налицо противоречие между постоянным ростом их реальной рыночной стоимости и отражением их в учете по неизменным ценам. Это может иметь негативные последствия как в оперативном плане (например, ухудшение условий для получения заемных средств), так и в перспективном плане (использование прибыли без учета инфляции может привести к снижению экономического потенциала организации и даже к ее банкротству). Таким образом, учет по себестоимости в условиях инфляции имеет три основных негативных момента: искаженность балансовых оценок статей; временная несопоставимость отчетности; отсутствие правильных ориентиров в управлении собственным капиталом и текущей прибылью.

В переоцененную отчетность монетарные активы (обязательства) включаются по номиналу (или по себестоимости), а немонетарные – в условной оценке, полученной пересчетом первоначальных стоимостей с помощью общего индекса цен.

Методика включает следующие этапы:

1. Составляется отчетность в учетных ценах, т.е. с использованием оценок по себестоимости.

2. Проводится классификация всех статей отчетности на монетарные и немонетарные.

3. Немонетарные объекты пересчитываются в текущие цены с помощью общих индексов цен, взятых по годам приобретения активов (возникновения обязательств). Источники собственных средств, за исключением прибыли за отчетный период, также пересчитываются на общий индекс цен. Баланс по активу и пассиву достигается регулированием статьи «Нераспределенная прибыль».

4. Составляется переоцененная отчетность и рассчитывается прибыль (убыток) от изменения покупательной способности денежной единицы в отчетном периоде. Последний показатель определяется путем пересчета с помощью общего индекса цен монетарных активов и обязательств на начало и конец отчетного периода и последующего их сравнения. Идея такого расчета достаточно проста: в условиях инфляции покупательная способность денежной единицы падает, поэтому, на-

пример, увеличение денежных средств в кассе и на расчетном счете является невыгодным и приводит к косвенным потерям.

Это очевидное положение действует тем существеннее, чем длительнее хозяйственный цикл. И наоборот, чем больше он сокращается во времени, тем менее существенны его негативные последствия.

Ключевой элемент информационного обеспечения этой методики – динамика общего индекса цен. Последовательность аналитических процедур такова. Все объекты группируются по годам их приобретения (возникновения). Для каждого года стоимостная оценка объектов пересчитывается с использованием индексов цен текущего года. Таким образом, общая оценка активов в сопоставимых ценах рассчитывается по формуле:

$$Ц_у = \sum Ц_к \cdot I_{ц.т} / I_{ц.к},$$

где $Ц_у$ – оценка всех объектов в денежных единицах одинаковой покупательной способности; $Ц_к$ – цена объекта, приобретенного в конкретном году; $I_{ц.т}$ – общий индекс цен (текущий); $I_{ц.к}$ – общий индекс цен конкретного года.

Вывод. Ключевое положение методики GPL заключается в том, что часть общего прироста авансированного капитала складывается под влиянием инфляции, количественно выраженной в общем индексе цен. Она состоит из двух частей. Первая часть количественно выражается в приросте собственного капитала на величину, обеспечивающую сохранение его совокупной покупательной способности. Вторая часть представляет собой инфляционную прибыль (убыток), обусловленную превышением кредиторской задолженности над монетарными активами.

С практической точки зрения предприятие в большей степени интересует изменение цен на сырье, материалы, полуфабрикаты, услуги, которыми оно пользуется, а также изменение цен на собственную продукцию. Вследствие этого, при пересчете отчетности для целей анализа необходимо использовать и другие подходы, в частности рыночную текущую стоимость и индивидуальные индексы цен на интересующую предприятие номенклатуру сырья, продукции, товаров, услуг. Именно этот подход и реализован в методике ССА.

Суть методики ССА – составление отчетности, в которой активы представлены в текущей оценке. Основная проблема состоит в достаточной сложности и субъективности формирования текущих оценок балансовых статей.

Известны три основных метода определения текущей стоимости какого-либо объекта:

1) по ценам возможной реализации активов;

2) по восстановительной стоимости, т.е. текущим затратам на замещение активов;

3) по экономически целесообразным затратам.

Первые два метода получили большее распространение.

В первом случае речь идет о тех ценах, по которым данные ценности в этот момент могут быть проданы на рынке, во втором – во сколько обойдется замена основных и оборотных средств, если бы их пришлось заменять, т.е. в первом случае речь идет о цене продажи, во втором – о цене покупки. Поскольку покупать почти всегда приходится дороже, то второй вариант приводит к более высокой оценке активов. Для кредиторов предпочтительнее первый вариант, для администрации – второй.

Последовательность счетных процедур аналогична методике GPL, только вместо общего индекса цен используются индексы цен по конкретной номенклатуре основных и оборотных средств. Пересчет источников собственных средств не делается, а все полученное превышение актива над пассивом балансируется статьей «Нераспределенная прибыль».

Вывод. Ключевое положение этой методики заключается в том, что предприятие практически не подвержено влиянию инфляции, поэтому величина собственного капитала не пересчитывается. Весь прирост авансированного капитала обусловлен исключительно изменением цен на активы, которыми владеет предприятие.

Смешанный подход. Эта методика представляет собой разновидность методики ССА, отличаясь от нее способом распределения косвенных доходов (потерь), полученных организацией в результате инфляции. В смешанном подходе источники собственных средств пересчитываются на общий индекс цен (как в методике GPL), активы – по индивидуальным индексам цен, разность между пересчитанными оценками актива и пассива рассматривается как косвенный доход (убыток) от влияния инфляции и относится на статью «Нераспределенная прибыль».

Вывод. Ключевое положение данной методики заключается в том, что организация подвержена влиянию инфляции. Прирост авансированного капитала под влиянием изменения цен состоит из двух частей. Первая часть – прирост собственного капитала на величину, обеспечивающую сохранение его совокупной покупательной способности, рассчитываемый, следовательно, через общий индекс цен. Вторая часть – инфляционная прибыль, обусловленная изменением цен на активы, которыми владеет организация, и превышение кредиторской задолженности над монетарными активами.

Для снижения воздействия инфляции на финансовые результаты деятельности организации необходимо своевременно контролировать уровень рентабельности, закладываемой в расчетную цену изделия:

$$R \geq 1 / (1 - \gamma) [\{(l + i)\hat{}t / (1 + A/(M + U))\} - 1],$$

где M – затраты сырья, материалов, покупных изделий и полуфабрикатов; U – расходы на оплату труда с начислениями; i – темп прироста затрат из-за инфляции за месяц; t – число месяцев в производственном цикле; A – амортизация основных средств; γ – ставка налога на прибыль.

Следовательно, в условиях инфляции необходимо закладывать в продажную цену уровень рентабельности, соответствующий полученному ограничению.

Баланс предприятия имеет вид, млн руб. (Пример)

Актив		Пассив	
Монетарные активы (M)	12	Собственный капитал (E)	30
Немонетарные активы (N)	85	Заемный капитал (L)	67
Баланс	97	Баланс	97

- уровень инфляции (общий индекс цен) – 112 %
- цена на активы предприятия выросли в среднем на 18 %
- в истекшем периоде предприятие не вело хозяйственных операций

Определить:
1. Изменение «цены» предприятия под влиянием изменения цен.
2. Величину инфляционной прибыли ($П_i$).

Решение	Формула расчета
1. Учет в неизменных ценах (по себестоимости):	$M + N = E + L$
- величина авансированного капитала (K_a) не изменилась, т.к. предприятие не совершало операций;	
- $П_i = 0$	
2. Методика GPL (с использованием общего индекса цен):	
K_a: $12 + 85 \cdot 1{,}12 = 67 + 30 \cdot 1{,}12 + 0{,}12 \cdot (67 - 12)$ $107{,}2 = 107{,}2$	$M + N(1 + r) = L + E(1 + r) + r(L - M)$
$П_i = 0{,}12 \cdot (67 - 12) = 6{,}6$	$П_i = r(L - M)$
3. Методика ССА (с использованием индивидуальных индексов цен k_i):	
K_a: $12 + 85 \cdot 1{,}18 = 30 + 67 + 85 \cdot 0{,}18$ $112{,}3 = 112{,}3$	$M + \sum N_i (1 + k_i) = E + L + \sum N_i \cdot k_i$
$П_i = 15{,}3$	$П_i = \sum N_i \cdot k_i$
4. Смешанная методика (в текущих ценах и денежных единицах одинаковой покупательной способности)	
K_a: $12 + 85 \cdot 1{,}18 = 67 + 30 \cdot 1{,}12 + 85 \cdot 0{,}06 + 0{,}12\,(67 - 12)$ $112{,}3 = 112{,}3$	$M + \sum N_i (1 + k_i) = L + E(1 + r) + \sum N_i (k_i - r) + r(L - M)$
$П_i = 5{,}1 + 6{,}6 = 11{,}7$	$П_i = \sum N_i (k_i - r) + r(L - M)$

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Представьте модель формирования показателей прибыли в соответствии с отечественной практикой.
2. Каковы особенности формирования прибыли по МСФО?
3. В чем заключается анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным отчетности?
4. Как производится анализ структуры прибыли?
5. Раскройте методику факторного анализа показателей прибыли.
6. Назовите возможные направления использования чистой прибыли.
7. Перечислите основные группы показателей рентабельности, приведите формулы расчета и объясните экономический смысл.
8. В чем различие экономической и финансовой рентабельности?
9. Проанализируйте двухфакторную модель рентабельности.
10. Рассмотрите трехфакторную модель рентабельности.
11. Назовите коэффициенты деловой активности, приведите формулы расчета и объясните их экономический смысл.
12. В чем заключается анализ прямых затрат?
13. Раскройте направления анализа накладных расходов.
14. Что подразумевается под анализом переменных и постоянных расходов?
15. Поясните, в чем заключается анализ расходов периода.
16. Охарактеризуйте анализ текущих и капитальных затрат.
17. Что Вы знаете об анализе влияния учёта затрат на прибыль?
18. Дайте анализ себестоимости продаж: в динамике, по структуре затрат, по показателю «затраты на 1 рубль продукции».
19. Приведите особенности анализа себестоимости продаж по элементам затрат, по статьям затрат, по местам возникновения затрат, по центрам ответственности и по отдельным сегментам бизнеса.
20. В чем заключается суть CVP-анализа?
21. Назовите достоинства и недостатки прямого и косвенного методов составления отчета о движении денежных средств.
22. Охарактеризуйте основные методы оценки влияния инфляции.

Глава 5. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

5.1. Сущность и факторы финансового состояния организации

Финансовое состояние организации – экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Сущность финансового состояния – это характеристика размещения и использования средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов) на конкретную дату.

Можно выделить два подхода к оценке финансового состояния организации:

первый – первоначальная оценка, когда анализ финансового состояния осуществляется в узком смысле слова;

второй – интегральная оценка, когда анализ финансового состояния осуществляется в широком смысле слова.

Анализ финансового состояния в узком смысле означает изучение наряду с анализом имущественного положения организации следующих характеристик:

- платежеспособности и ликвидности;
- финансовой устойчивости.

Информационной базой выступают форма № 1 «Бухгалтерский баланс» и форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

Анализ финансового состояния в широком смысле слова предполагает дополнительно оценку прибыльности (рентабельности), деловой активности и инвестиционной привлекательности (см. схему 5.1).

В качестве информационной базы для анализа привлекаются также форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», форма № 4 «Отчет о движении денежных средств», форма № 3 «Отчет об изменениях капитала».

В рамках внутреннего финансового анализа рассматриваются соответствующие формы внутренней отчетности, в том числе, базирующиеся на данных управленческого учета.

Схема 5.1. Анализ финансового состояния организации

Оценка финансового состояния осуществляется на основе групп показателей, отражающих его важнейшие характеристики.

Основные характеристики финансового состояния организации

Дадим определения основным характеристикам финансового состояния организации.

Анализ *имущественного положения* позволяет оценить сегодняшнее финансовое положение организации в сравнении с ее прежним положением. Важным является определение существенности таких изменений и установление их причин.

Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние организации, является платежеспособность.

Под *платежеспособностью* понимается ожидаемая способность в конечном итоге погасить задолженность. Предприятие считается платежеспособным, если его активы больше, чем внешние обязательства и оно может:

- вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с договорами;
- возвращать кредиты;
- производить оплату труда персонала;
- вносить платежи в бюджет.

Под *ликвидностью* понимается степень готовности предприятия погасить свои краткосрочные обязательства ликвидными активами в данный момент времени. Предприятие считается ликвидным, если оно способно выполнить свои краткосрочные обязательства из текущих активов.

Финансовая устойчивость – способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Прибыльность (рентабельность). В рыночной экономике главным мерилом эффективности работы организации является результативность. Понятие «результативность» складывается из нескольких составляющих. Наиболее общей характеристикой результативности финансово-хозяйственной деятельности считается оборот, т.е. общий объем продаж продукции (работ, услуг) за определенный период времени.

Для организаций, работающих в условиях рыночных отношений, важнейшей характеристикой результативности выступает прибыль (прибыльность).

Под рентабельностью понимается способность получить достаточно прибыли, чтобы сохранить вложенный капитал и привлечь новый.

Деловая активность наряду с прибыльностью также является характеристикой эффективности бизнеса. Она проявляется в динамичности развития организации, в достижении ею поставленных целей. В финансовом аспекте деловая активность организации выражается скоростью оборота средств и их источников.

Инвестиционная привлекательность – это способность прогнозирования эффективного инвестирования в ценные бумаги и степени связанного с ним риска (рыночная стоимость организации).

Факторами, определяющими финансовое состояние организации, являются:

- выполнение финансового плана и пополнение, по мере возникновения потребности, собственных оборотных средств за счет прибыли;
- скорость оборачиваемости оборотных средств.

5.2. Структурный анализ активов и пассивов

Анализ имущественного положения предприятия, или структурный анализ активов и пассивов, показывает:

- какова величина оборотных и внеоборотных активов,
  - как изменяется их соотношение,
  - за счет чего они финансируются;
- какие статьи растут опережающими темпами и как это отражается на структуре баланса;
- какую долю активов составляют запасы и какова дебиторская задолженность;
- насколько велика доля собственных средств и в какой степени организация зависит от заемных средств;

- каково распределение заемных средств по срочности;
- какую долю в пассивах составляет задолженность перед бюджетом, банками и трудовым коллективом.

Для анализа имущественного положения рекомендуется воспользоваться показателями, представленными в табл. 5.1.

Таблица 5.1. **Расчет основных имущественных показателей**

Наименование показателя	Расчетная формула
1. Активы	(300 – 244 – 252) баланса
2. Чистые активы	(300 – 220 – 244 – 252) – (450 + 590 + 690 – 640) баланса
3. Собственные средства (капитал)	(490 – 450 + 640 – 220 – 244 – 252) баланса
4. Оборотные средства (активы)	(290 – 244 – 252) баланса
5. Собственные оборотные средства	(490 – 450 + 640 – 220 – 244 – 252 – 190) баланса
6. Доля основных средств в активах и др.	Основные средства / Активы 120 / (300 – 244 – 252)

Структурный анализ активов включает определение соотношения и изменений статей:

- ➢ денежных средств;
- ➢ дебиторской задолженности:
  - за товары и услуги,
  - по авансам выданным,
  - по прочим дебиторам;
- ➢ запасов:
  - сырья и материалов,
  - незавершенного производства,
  - готовой продукции;
- ➢ внеоборотных (постоянных) активов:
  - основных средств,
  - нематериальных активов,
  - прочих внеоборотных активов.

Анализ структуры активов рекомендуется проводить в форме следующей аналитической таблицы.

Таблица 5.2. **Анализ структуры активов**

Показатели	Абсолютные величины, тыс. руб.		Относительные величины, %		Изменения		
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	В абсолютных величинах	В относительных величинах	В % к изменению общей величины активов
1	2	3	4	5	6	7	8
Внеоборотные активы (с. 190)							
Оборотные активы (с. 290)							
Итого активов (с.300)							
Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов							

По данным табл. 5.2 можно сделать следующие выводы:

- какова доля изменений по каждому виду активов (оборотные, внеоборотные) в изменении общей величины имущества организации;
- прирост какого вида активов оказал наибольшее влияние на увеличение имущества организации за отчетный период.

Показателями структуры активов являются:

1. Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов

$$K_{О/В} = \frac{Оборотные\ активы}{Внеоборотные\ активы}.$$

Данный показатель не имеет нормативного ограничения. Различия имеются по отраслям. Анализируется в динамике на начало и конец отчетного периода.

2. Коэффициент имущества производственного назначения

$$K_{И} = \frac{Основные\ средства + Запасы + Незавершенное\ производство}{Всего\ активов}.$$

Для промышленных предприятий нормальным ограничением считается $K_{И} \geq 0{,}5$. Анализируется в динамике на начало и конец отчетного периода и в сравнении с нормативным ограничением.

Для увеличения доли имущества производственного назначения в случае снижения показателя ниже критической границы рекомендуется:

- пополнение собственного капитала, например путем увеличения уставного капитала;
- привлечение долгосрочных заемных средств.

Анализ внеоборотных и оборотных активов в бухгалтерской отчетности

Внеоборотные и оборотные активы характеризуют:

- имущественное положение;
- деловую активность организации;
- инвестиционную активность организации.

Информационной базой анализа внеоборотных и оборотных активов являются:

- форма № 1 «Бухгалтерский баланс» (I, II разделы актива);
- форма № 4 «Отчет о движении денежных средств»;
- форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

В формах № 4 и 5 раскрывается движение отдельных видов активов.

В соответствии с Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности (п.137, п.138, приказ Минфина РФ № 60н от 28.06.2000 г.) в пояснительной записке организации рекомендуется:

- отражать показатели эффективности использования внеоборотных и оборотных активов;
- оценивать тенденции и причины их изменения.

Перечень показателей для оценки имущественного и финансового положения организации определяется организацией самостоятельно.

На выбор этих показателей влияют следующие факторы:

- особенности деятельности;
- наличие движения по видам активов;
- необходимость раскрытия информации о финансовом состоянии организации для внешних и внутренних пользователей.

При составлении пояснительной записки рекомендуется:

- представление данных в форме аналитических таблиц;
- указание алгоритма расчета финансовых коэффициентов;
- обозначение предлагаемых направлений финансового анализа.

Методика анализа внеоборотных и оборотных активов включает следующие направления:

1) анализ качественных сдвигов в имущественном положении организации;

2) анализ показателей эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации;

3) анализ показателей эффективности использования оборотного капитала (деловой активности).

Анализ качественных сдвигов в имущественном положении организации

Сравнительный анализ основан на сопоставлении абсолютных и относительных показателей первого и второго разделов актива баланса с аналогичными показателями предшествующего года. Особое внимание следует обратить на те статьи баланса, которые подверглись значительным изменениям в течение отчетного года. По результатам анализа определяются:

- статьи баланса, оказавшие существенное влияние на валюту баланса;
- источники и характер имущественных сдвигов в деятельности организации.

В пояснительной записке отражается анализ структурных сдвигов в имуществе организации.

- Результаты анализа приводятся в относительных показателях, характеризующих долю какого-либо актива в общем итоге баланса или группе однородных активов, а также его существенность. В рамках структурного анализа определяются также абсолютные и относительные показатели изменения долей каждого актива в отчетном году.
- Возможна группировка внеоборотных и оборотных активов по другим классификационным признакам с привлечением формы № 5, отражающей движение капитала за отчетный год.

Группировка внеоборотного капитала по наличию амортизируемого имущества (см. табл. 5.3):

а) нематериальные активы;

б) основные средства;

в) доходные вложения в материальные ценности (лизинг);

г) доля основных средств, переданных в аренду и переведенных на консервацию;

д) доля активной части основных средств в их общей сумме.

Анализ перечисленных выше показателей позволяет охарактеризовать производственные мощности организации и выявить причины их изменений.

Таблица 5.3. **Качественные и структурные сдвиги в составе внеоборотных активов организации**

Наименование показателя	Код строки	Качественные сдвиги				Структурные сдвиги		
		на начало года, тыс. руб.	на конец года, тыс. руб.	абсолютное изменение (гр.4 – гр.3)	относительное изменение (гр.4 / гр.3) – 100%	в % к итогу на начало года	в % к итогу на конец года	абсолютное изменение (гр.8 – гр.7)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Стоимость амортизируемого имущества, по которому амортизация начисляется, всего								
В том числе:								
нематериальные активы	350 (ф5)							
основные средства	370 (ф5)							
доходные вложения в материальные ценности	385 (ф5)							
Амортизация амортизируемого имущества, всего								
Стоимость амортизируемого имущества, по которому амортизация не начисляется, всего	404 (ф5)							
Итого внеоборотных активов	190 (ф1)							
Валюта баланса	300 (ф1)							

Качественные изменения в структуре финансовых вложений

Качественные изменения в структуре финансовых вложений характеризуют финансовую активность организации. Инвестиции организаций подразделяются на:

а) долгосрочные (140 формы № 1);

б) краткосрочные (250 формы № 1).

Дополнительно для анализа привлекается форма № 5 (раздел 5 «Финансовые вложения»). Анализ финансовых вложений представлен в табл. 5.4.

Таблица 5.4. **Анализ состава и структуры финансовых вложений**

Наименование показателей	Код строки	Долгосрочные финансовые вложения						
		на начало года		на конец года		абсолютное изменение		относительное изменение (гр.5 / гр.3) – 100%
		сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	по сумме, тыс. руб. (гр.5 – гр.3)	по удельному весу (гр.6 – гр.4)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Стоимость финансовых вложений, всего	140 (ф1)							
в том числе:								
паи и акции других организаций	510 (ф5)							
облигации и другие долговые обязательства	530 (ф5)							
предоставленные займы	530 (ф5)							
прочие финансовые вложения	540 (ф5)							
Итого внеоборотных активов	190 (ф1)							
Итого оборотных активов	290 (ф1)							
		Краткосрочные финансовые вложения						
Стоимость финансовых вложений, всего	250 (ф1)							
В том числе:								
паи и акции других организаций	510 (ф5)							
облигации и другие долговые обязательства	530 (ф5)							
предоставленные займы	530 (ф5)							
прочие финансовые вложения	540 (ф5)							
Итого внеоборотных активов	190 (ф1)							
Итого оборотных активов	290 (ф1)							

Структурный анализ активов включает также анализ реальных активов (см. табл. 5.5). Их отличие от внеоборотных активов заключается в том, что в их составе отсутствуют нематериальные активы.

Таблица 5.5. **Анализ реальных активов**

Показатели	На начало периода		На конец периода		Изменения	
	в руб.	в % к реальным активам	в руб.	в % к реальным активам	в руб.	в % к реальным активам
Реальные активы						
В том числе:						
1) основные средства						
2) капитальные вложения						
3) долгосрочные финансовые вложения						
4) прочие внеоборотные активы						
5) оборотные активы						
Реальные активы в % к активам						

Структурный анализ пассивов включает определение соотношения и изменений статей:

- собственного капитала:
  - капитал и резервы,
  - доходы будущих периодов,
  - резервы предстоящих расходов;
- заемных средств:
  - долгосрочные обязательства,
  - краткосрочные обязательства.

Структурный анализ пассивов рекомендуется проводить по следующей аналитической таблице.

Таблица 5.6. **Анализ структуры пассивов**

Показатели	Абсолютные величины, тыс. руб.		Относительные величины, %		Изменения		
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в абсолютных величинах	в относительных величинах	в % к изменению общей величины активов
1	2	3	4	5	6	7	8
Собственный капитал							
Заемные средства							
Итого источников средств							
Коэффициент автономии							
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств							

По данным табл. 5.6 можно сделать следующие выводы:

- какова доля изменений по каждому виду источников средств (собственных и заемных) в изменении общей величины источников средств,
- прирост какого вида источников (собственных или заемных) оказал наибольшее влияние на увеличение имущества организации за отчетный период.

Для углубленного анализа источников формирования имущества рекомендуется использовать один из следующих вариантов:

1) Собственный капитал и Обязательства;

2) Собственные и приравненные к ним средства и Обязательства.

Указанные выше варианты представлены в табл. 5.7.

Таблица 5.7. **Анализ источников формирования имущества**

Показатели	На начало периода		На конец периода		Изменения	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
1-й вариант						
Всего имущества						
1. Собственный капитал						
В том числе:						
- уставный капитал						
- добавочный капитал						
- резервы и целевое финансирование						
- фонды и нераспределенная прибыль						
2. Обязательства						
В том числе:						
- кредиты						
- заемные средства						
- кредиторская задолженность						
- прочие пассивы						

Продолжение табл. 5.7

1	2	3	4	5	6	7
2-й вариант						
Всего имущества						
1. Собственные и приравненные к ним средства В том числе:						
1.1. собственные средства, в том числе:						
- уставный капитал						
- добавочный капитал						
- резервы и целевое финансирование						
- фонды и нераспределенная прибыль						
1.2. средства приравненные к собственным В том числе:						
- фонд потребления						
- доходы будущих периодов						
- резервы предстоящих расходов						
2. Обязательства В том числе:						
- кредиты						
- займы						
- кредиторская задолженность						
- прочие пассивы						

Наиболее важными показателями структуры пассивов являются:

1. Коэффициент автономии

$$K_{\text{А}} = \frac{Собственный\ капитал}{Всего\ активов}.$$

Нормальным ограничением считается $K_{\text{А}} \geq 0{,}5$. Это означает, что обязательства организации могут быть покрыты собственными средствами. Рост $K_{\text{А}}$ оценивается как положительная тенденция, что свидетельствует об увеличении финансовой независимости организации.

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

$$K_{\text{З/С}} = \frac{Заемные\ средства}{Собственный\ капитал}.$$

Нормальное ограничение считается $K_{\text{З/С}} \leq 1$, что также означает возможность покрытия обязательств собственными средствами. Уменьшение $K_{\text{З/С}}$ свидетельствует об увеличении финансовой независимости, что является положительной тенденцией.

Анализ собственного и заемного капитала

Назначение. Анализ собственного и заемного капитала для внутренних и внешних пользователей:

- показывает степень обеспеченности организации собственным капиталом для осуществления непрерывной деятельности, гарантированной защиты средств кредиторов и покрытия обязательств перед ними, распределения суммы полученной прибыли среди акционеров;
- отражает степень финансовой зависимости организации, виды и условия привлечения заемных средств, направления их использования, риск возможного банкротства в случае предъявления требований со стороны кредиторов о возврате суммы долга;
- используется для оценки текущей финансовой устойчивости организации и ее прогнозирования на долгосрочную перспективу.

Данный анализ завершает весь процесс исследования бухгалтерского баланса.

Структура источников образования активов представлена двумя составляющими:

- собственным капиталом;
- заемным (привлеченным) капиталом.

Информационной базой для анализа собственного капитала является раздел 3 формы № 1.

Привлеченный капитал отражается в разделе 4 «Долгосрочные обязательства» и разделе 5 «Краткосрочные обязательства» формы № 1.

Информация о движении капитала и резервов содержится в форме № 3 «Отчета об изменениях капитала». В разделе 1 формы № 5 дается характеристика привлеченного капитала по видам: долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

В составе собственного капитала учитываются:

- уставный (складочный) капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- нераспределенная прибыль;
- прочие резервы.

Прочие резервы подразделяются на:

- резервы предстоящих расходов (приводятся в разделе 5 баланса, стр. 650 и раскрываются в форме № 3;
- оценочные резервы (в балансе не отражаются, сведения о них подлежат раскрытию в форме № 3, стр. 090).

Методика анализа собственного и привлеченного капитала включает следующие направления:

1) анализ динамики источников образования имущества;
2) анализ финансовой устойчивости;
3) анализ финансового состояния организации.

Анализ динамики источников образования имущества

Анализ пассива баланса осуществляется в разрезе его укрупненных статей (см. табл. 5.8). Данные табл. 5.8 характеризуют состав собственного и привлеченного капитала, изменение его абсолютных и относительных показателей.

Таблица 5.8. **Анализ динамики и структуры собственного и привлеченного капитала**

Наименование показателя	Код строки (ф1)	Качественные изменения				Структурные изменения		
		на начало года, тыс. руб.	на конец года, тыс. руб.	абсолютное изменение (гр.4 – гр.3)	относительное изменение (гр.4 / гр.3) – 100%	в % к итогу на начало года	в % к итогу на конец года	абсолютное изменение, % (гр.8 – гр.7)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Собственный капитал (капитал и резервы)	490							
Привлеченный капитал В том числе:								
долгосрочные обязательства	590							
краткосрочные обязательства В том числе:	690							
займы и кредиты	610							
кредиторская задолженность	620							
Валюта баланса (Итого источников образования имущества)	700							

При оценке состава и структуры источников имущества анализируются направления их размещения в активы (см. табл. 5.9)

Таблица 5.9. **Анализ структуры актива и пассива баланса и эффективности размещения собственного и привлеченного капитала, %**

Наименование показателя	Код строки	На начало года	На конец года
1	2	3	4
АКТИВ			
Внеоборотные активы	190		
Оборотные активы	290		
Баланс	300		
ПАССИВ			
Капитал и резервы	490		
Долгосрочные обязательства	590		
Краткосрочные обязательства	690		
Баланс	700		

При исследовании взаимосвязи актива и пассива баланса используется сравнительный метод анализа. Вложение в наименее ликвидные активы и уменьшение скорости их оборота выступают причиной привлечения дополнительных источников финансирования (то есть заемного капитала).

В результате повышается зависимость организации от внешних кредитов.

Рост доли менее ликвидных активов ухудшает ее текущую платежеспособность.

Для углубленного анализа собственного и привлеченного капитала оценивается каждый его элемент на основании показателей формы № 3 и формы № 5. Целью такого анализа является оценка эффективности образования и использования средств для формирования и пополнения активов организации.

При этом рекомендуется использовать следующие подходы к группировке данных бухгалтерской отчетности:

- построение отдельных таблиц по каждому виду собственного или привлеченного капитала;
- движение собственного капитала оценивается по направлению поступления и расходования средств, а привлеченного – с учетом полученных и погашенных кредитов и займов.

Анализ состояния и движения собственного капитала по данным формы № 3 представлен в обобщенной аналитической табл. 5.10.

Таблица 5.10. **Анализ состояния и движения собственного капитала**

Наименование показателя	Код строки (ф3)	Остаток на начало года, тыс. руб.	Поступило, тыс. руб.	Израсходовано, тыс. руб.	Остаток на конец года, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб. (гр. 6 – гр.3)	Относительное изменение, (гр. 6 / гр.3) – 100 %
1	2	3	4	5	6	7	8
Уставный (складочный) капитал	010						
Добавочный капитал	020						
Резервный капитал	030						
Нераспределенная прибыль прошлых лет	050						
Целевое финансирование	070						
Резервы предстоящих расходов	080						
Оценочные резервы	090						

Заемный капитал, характеризующий величину обязательств перед третьими лицами, можно классифицировать по следующим двум признакам:

- по срочности погашения обязательств (долгосрочные и краткосрочные);
- по наличию просроченных к погашению заемных средств (погашенные в срок и не погашенные в срок).

Для анализа заемных средств по данным формы № 5 рекомендуется аналитическая табл. 5.11.

Таблица 5.11. **Анализ динамики изменений в составе заемного капитала**

Наименование показателя	Код строки (ф5)	На начало года, тыс. руб.	Получено, тыс. руб.	Погашено, тыс. руб.	На конец года, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб. (гр. 6 – гр.3)	Относительное изменение, (гр. 6 / гр.3) – 100 %
1	2	3	4	5	6	7	8
Долгосрочные кредиты	110						
В том числе:							
не погашенные в срок	111						
Долгосрочные займы	120						
В том числе:							
не погашенные в срок	121						
Краткосрочные кредиты	130						
В том числе:							
не погашенные в срок	131						
Краткосрочные займы	140						
В том числе:							
не погашенные в срок	141						

В пояснительной записке рекомендуется наряду с анализом показателей аналитических таблиц указать причины и направления получения кредитов и займов.

5.3. Методики анализа финансового состояния организации

На сегодняшний день в отечественной теории и практике существует множество методик анализа финансового состояния организации. Их многообразие объясняется различными целями анализа.

Действующие методики можно объединить в две группы:

1) регламентированные методики;

2) нерегламентированные (или авторские) методики.

Особенности применения регламентированных методик

Применение регламентированных методик предполагает жесткое следование аналитическим процедурам, прописанным в конкретных методиках, однозначность названия и расчета показателей, строгое соблюдение нормативных ограничений (пороговых значений) финансовых коэффициентов.

В свою очередь, регламентированные методики можно подразделить на три группы:

- *Официальные* – утверждаются органами законодательной и исполнительной власти, распространяются на территории РФ. К числу официальных относятся:
  - Методика анализа неплатежеспособных предприятий (Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности при Госкомимуществе РФ № 31-Р от 12.08.1994 г.);
  - Методика анализа для действующих предприятий (приказ Министерства экономики РФ № 118 от 01.10.1997 г.).
- *Ведомственные* – утверждаются ведомственными органами, распространяются в рамках ведомства, например Методика анализа финансового состояния организаций (Приказ ФСФО РФ № 16 от 23.01.2001 г.) и др.
- *Корпоративные* – утверждаются внутренними нормативными документами, распространяются в рамках корпорации, например Методика анализа финансового состояния ОАО «Связьинвест» и др.

Особенности применения нерегламентированных методик

Для нерегламентированных методик характерным является:

во-первых, различный состав коэффициентов, характеризующих финансовое состояние организации;

во-вторых, отнесение одних и тех же коэффициентов к различным группам по экономическому содержанию;

в-третьих, неоднозначность названия и расчета отдельных показателей;

в-четвертых, ограниченный доступ к учетно-аналитической информации.

Большинство авторов выделяют следующие направления анализа финансового состояния организации:

1) оценку имущественного положения;
2) оценку ликвидности;
3) оценку финансовой устойчивости;
4) оценку рентабельности;
5) оценку деловой активности;
6) оценку инвестиционной привлекательности.

Законодательные и нормативные документы:

1. Федеральный закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Постановление Правительства РФ № 498 от 20.05.1994 г. «О неотложных мерах по реализации законодательства "О несостоятельности (банкротстве) предприятий"».
3. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности при Госкомимуществе РФ № 31-Р от 12.08.1994 г.
4. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия. Приказ Министерства экономики № 118 от 01.10.1997 г.

Существует две официальные методики оценки финансового состояния организации.

1. Методика анализа неплатежеспособных предприятий.

Назначение – анализ финансового состояния для принятия решений о банкротстве. Касается госпредприятий с не менее чем 25%-м вкладом государства (Постановление № 498, распоряжение 31-Р).

2. Методика анализа для действующих предприятий.

Назначение – анализ финансового состояния для разработки финансовой политики (Приказ № 118).

Особенности методики анализа неплатежеспособных предприятий

Под **банкротством** понимается неспособность предприятия финансировать текущую деятельность и погасить краткосрочные обязательства.

В соответствии с действующим в РФ законодательством решение о несостоятельности (банкротстве) предприятий может приниматься:

- в добровольном порядке самим предприятием;
- по заключению арбитражного суда;
- Федеральной службой по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению (ФСФО).

Основанием для принятия решения о банкротстве предприятия является система критериев, утвержденных Постановлением Правительства № 498 от 20.05.1994 г. (см. табл. 5.12).

Таблица 5.12. **Показатели платежеспособности предприятия**

Показатели	Нормативное значение	Принимаемое решение
Коэффициент текущей ликвидности: $КТЛ = \frac{II - 220}{610 + 620 + 630 + 660}$	КТЛ < 2	Структура баланса неудовлетворительная, а предприятие неплатежеспособно
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами: $КОСС = \frac{(III + 640 + 650) - I}{II}$	КОСС < 0,1	Структура баланса неудовлетворительная, а предприятие неплатежеспособно
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности: $K_{В/У} = \frac{КТЛ_ф + У/Т \times (КТЛ_ф - КТЛ_н)}{2}$ $КТЛ_ф$ – коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода; $КТЛ_н$ – коэффициент текущей ликвидности на начало отчетного периода; $Т$ – продолжительность отчетного периода в месяцах; $У$ – период восстановления (6 мес. для $K_в$) / утраты платежеспособности (3 мес. для $K_у$)	$K_в > 1$	Существует реальная возможность у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность $K_в$ рассчитывается при неудовлетворительной структуре баланса
	$K_у < 1$	Существует реальная возможность утраты платежеспособности предприятия, если оно в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами $K_у$ рассчитывается при удовлетворительной структуре баланса

Принятое по данным табл. 5.12 решение является основанием для подготовки предложений по:

- оказанию финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям;
- их приватизации;
- иных действий, предусмотренных законодательством.

Если $K_в > 1$, решение о признании структуры баланса неудовлетворительной может быть отложено на определенный срок, определяемый ФСФО.

Если $K_у < 1$, можно сделать заключение об утрате платежеспособности. В этой связи предприятие ставится на соответствующий учет в ФСФО.

Установление связи неплатежеспособности предприятия с задолженностью государства перед ним

Под задолженностью государства перед предприятием понимаются не исполненные в срок обязательства органа исполнительной власти РФ или субъекта РФ по оплате заказа, размещенного на предприятии.

Наличие задолженности определяется на основании:

- справки о структуре госзадолженности;
- документов, подтверждающих наличие данной задолженности (договора, распоряжения, приказы и т.п.).

На основании представленных документов по каждому из неисполненных в срок гособязательств определяются:

- объем госзадолженности;
- сроки возникновения задолженности.

Зависимость платежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним определяется по следующей формуле:

$$КТЛ^* = \frac{(II - 220) - \sum P_i}{(610 + 620 + 630 + 660) - Z - \sum P_i},$$

где КТЛ* – скорректированный коэффициент текущей ликвидности; P_i – объем госзадолженности по i-му не исполненному в срок обязательству государства; $\sum P_i$ – суммарная задолженность; Z – сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием.

$$Z = \frac{\sum P_i \times t_i \times S_i}{100} / 360,$$

где t_i – период задолженности по i-му не исполненному в срок обязательству государства; S_i – годовая учетная ставка ЦБ РФ на момент возникновения задолженности.

Датой возникновения задолженности является дата оплаты размещенного госзаказа, установленная соответствующим договором или иным документом. В случае отсутствия указанной даты моментом возникновения госзадолженности считается дата окончания исполнения заказа (или этапа работ по госзаказу).

Принимаемые решения

1. Неплатежеспособность предприятия связана с задолженностью государства, если КТЛ* ≥ 2.
2. Неплатежеспособность предприятия не связана с задолженностью государства, если:

- КТЛ* < 2;
- задолженность государства пред предприятием признается неустановленной.

Методика анализа для действующих предприятий

Суть методики – все показатели подразделяются на два класса:

1) показатели, имеющие нормативы; к ним относятся:

- показатели ликвидности,
- показатели финансовой устойчивости;

2) показатели, не имеющие нормативов; к ним относятся:

- показатели интенсивности использования ресурсов,
- показатели деловой активности.

Данная методика позволяет получить интегральную оценку финансового состояния организации путем сопоставления показателей первого и второго классов (см. табл. 5.13, 5.14).

Таблица 5.13. **Состояние показателей первого класса**

Тенденции		Улучшение значений	Значения устойчивы	Ухудшение значений
Соответствие нормативам		1	2	3
Нормальные значения	I	I.1	I.2	I.3
Значения не соответствуют нормативам	II	II.1	II.2	III.3

Примечание: «улучшение» – 1; «стабильность» – 2; «ухудшение» – 3.

Таблица 5.14. **Сопоставление показателей первого и второго классов**

Состояние показателей первого класса	Состояние показателей второго класса	Оценка
I.1	1	отлично
I.2		отлично, хорошо
I.3	2	хорошо
II.1		хорошо, удовлетворительно
II.2	3	удовлетворительно, неудовлетворительно
III.3		неудовлетворительно

5.4. Анализ финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости организации рекомендуется проводить по следующим трем направлениям:

- методика анализа чистых активов (анализ наличия и достаточности реального собственного капитала);
- расчет абсолютных (обобщающих) показателей финансовой устойчивости и определение характера финансовой ситуации по степени устойчивости;
- расчет относительных (частных) показателей финансовой устойчивости.

Методика анализа чистых активов

Для оценки финансовой устойчивости акционерных обществ (АО) важную роль в соответствии с Законом РФ «Об акционерных обществах» (ст.35) играет показатель «чистые активы» (ЧА).

Чистые активы справочно приводятся в форме № 3.

Экономическая интерпретация – показатель обеспеченности активов собственными источниками. Отражает долю возмещения реального (чистого) имущества предприятия за счет собственных источников финансирования.

Чистые активы называют также инвестированным капиталом, или капитализацией.

Порядок расчета чистых активов определен приказом Минфина РФ и Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг № 71/149 от 05.08.1996 г. «О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».

Чистые активы – это величина, определяемая путем вычитания из активов, принимаемых к расчету пассивов, принимаемых к расчету.

В формализованном виде это можно записать следующим образом:

$$ЧА = А^* - П^*.$$

Активы, принимаемые к расчету (А*):

1. Внеоборотные активы (с.190).
2. Оборотные активы (с.290) за исключением:
   - задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (с.244);
   - балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров (с.252).
3. При наличии у АО на конец года оценочных резервов (по сомнительным долгам и под обесценение вложений в ценные бумаги) показатели статей, в связи с которыми они созданы, принимаются в расчет с соответствующим уменьшением их балансовой стоимости на стоимость созданных резервов.

Пассивы, принимаемые к расчету (П*):

1) статья III раздела баланса «Целевое финансирование и поступления» (с.450);
2) статьи IV раздела баланса (с.590);
3) статьи V раздела баланса (с.690), за исключением

- «Доходы будущих периодов» (с.640).

Расчет чистых активов в балансовой оценке приведен в аналитической таблице 5.15.

Таблица 5.15. **Расчет чистых активов в балансовой оценке**

№ п/п	Наименование показателя	Код стр. баланса	На начало года	На конец года
	АКТИВЫ			
1	Нематериальные активы	110		
2	Основные средства	120		
3	Незавершенное производство	130		
4	Долгосрочные финансовые вложения	140		
5	Прочие внеоборотные активы	150		
6	Запасы и затраты	210 + 220		
7	Дебиторская задолженность	230 + 240		
8	Краткосрочные финансовые вложения	250		
9	Денежные средства	260		
10	Прочие оборотные активы	270		
11	**Итого активы Σ (1 – 10)**	–		
	ПАССИВЫ			
1	Целевые финансирование и поступления	450		
2	Заемные средства	590 + 610		
3	Кредиторская задолженность	620		
4	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630		
5	Резервы предстоящих расходов	650		
6	Прочие пассивы	660		
7	**Итого пассивы Σ (1 – 6)**	–		
	СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ (11 – 7)	–		

Согласно п.4 ст.35 Закона РФ «Об акционерных обществах», если по окончании второго и каждого последующего года стоимость чистых активов меньше его уставного капитала, то АО обязано объявить об его уменьшении до величины, не превышающей стоимости чистых активов.

Анализ наличия и достаточности реального собственного капитала

Разница реального собственного капитала и уставного капитала является основным показателем устойчивости финансового состояния организации. Алгоритм расчета данного показателя можно представить следующим образом:

[*Разница Реального собственного капитала и Уставного капитала*] =
= [(*Реальный собственный капитал*) – (*Уставной капитал*)] =
= [(*Уставной капитал* + *Добавочный капитал* + *Резервный капитал* + *Фонды* +
+ *Нераспределенная прибыль* + *Доходы будущих периодов* – *Убытки* –
– *Собственные акции, выкупленные у акционеров* – *Задолженность участников*
(*учредителей*) *по взносам в Уставной капитал*) – (*Уставной капитал*)] =
= (*Добавочный капитал*) + (*Резервный капитал*) + (*Фонды*) + (*Нераспределенная прибыль*) +
+ (*Доходы будущих периодов*) – (*Собственные акции, выкупленные у акционеров*) –
– (*Задолженность участников* (*учредителей*) *по взносам в Уставной капитал*).

Положительные слагаемые называют *приростом собственного капитала*, отрицательные – *отвлечением собственного капитала*.

Выводы

- Если рост собственного капитала превышает его отвлечение (или равен ему), разница реального собственного капитала и уставного капитала положительна (или, по крайней мере, неотрицательна).

Следовательно, выполняется минимальное условие финансовой устойчивости организации.

➢ Если прирост собственного капитала меньше его отвлечения, разница реального собственного капитала и уставного капитала отрицательна.

Следовательно, финансовое состояние организации следует признать неустойчивым.

Анализ разницы реального собственного капитала и уставного капитала рекомендуется проводить в форме следующей аналитической таблицы.

Таблица 5.16. **Анализ разности реального собственного капитала и уставного капитала**

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения
1	2	3	4
1. Добавочный капитал (с.420)			
2. Резервный капитал (с.430)			
3. Фонды (с.440)			
4. Нераспределенная прибыль (с.460 + 470)			
5. Доходы будущих периодов (с.640)			
6. **Итого прирост собственного капитала** (1 – 5)			
7. Убытки (с.465 + 475)			
8. Собственные акции, выкупленные у акционеров (с.252)			
9. Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставной капитал (с.244)			
10. **Итого отвлечение собственного капитала** (7 – 9)			
11. **Разница реального собственного капитала и уставного капитала** (6 – 10)			

Результатом данного анализа является установление достаточности величины реального собственного капитала.

В случае недостаточности реального собственного капитала следует добиваться:

- увеличения прибыли;
- погашения задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;
- распределения чистой прибыли преимущественно на пополнение резервного капитала и в фонд накопления.

Расчет абсолютных (обобщающих) показателей финансовой устойчивости и определение характера финансовой ситуации по степени устойчивости

К абсолютным показателям финансовой устойчивости относится излишек / недостаток источников средств для формирования запасов и затрат.

В общем виде излишек / недостаток источников средств для формирования запасов и затрат определяется по следующей формуле:

Излишек / Недостаток = Источники формирования средств – Запасы и затраты.

Данный анализ рекомендуется проводить в форме аналитической таблицы 5.17.

Таблица 5.17. **Расчет обобщающих показателей финансовой устойчивости и определение характера финансовой ситуации по степени устойчивости**

Показатели	Способ расчета	На начало периода	На конец периода	Комментарии
1	2	3	4	5
1. Общая величина запасов и затрат (ЗЗ)	210 + 220			
2. Собственные оборотные средства – СОС (СОК)	СОК = СК – ВА 490 + 640 + 650 – 190			
3. Функционирующий капитал – ФК (НСОК)	НСОК = (СК + ДО) – ВА 490 + 640 + 650 + 590 – 190			
4. Общая величина источников (ВИ)	ВИ = НСОК + КС 490 + 640 + 650 + 590 + 610 – 190			

Продолжение табл. 17

1	2	3	4	5
5. Излишек / Недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат (± ΔСОК)	± ΔСОК = СОК – ЗЗ 490 + 640 + 650 – 190 – 210 – 220			
6. Излишек / недостаток собственных и долгосрочных источников для формирования запасов и затрат (± ΔНСОК)	± ΔНСОК = НСОК – ЗЗ 490 + 640 + 650 + 590 – 190 – 210 – 220			
7. Излишек / недостаток общей величины источников для формирования запасов и затрат (± ΔНСОК + КС)	± ΔНСОК + КС = (НСОК + КС) – ЗЗ 490+640+650+590+610–190–210–220			
8. Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости (п. 5,6,7)	$S_{(Ф)} = 1$, если $Ф \geq 0$; $S_{(Ф)} = 0$, если $Ф < 0$.			

На основе трехкомпонентного показателя $S_{(Ф)}$ можно определить характер (тип) финансовой ситуации по степени устойчивости:

1) абсолютная устойчивость $S = (1,1,1)$,
2) нормальная $S = (0,1,1)$,
3) неустойчивая $S = (0,0,1)$,
4) кризисная (предкризисная) $S = (0,0,0)$.

Расчет относительных (частных) показателей финансовой устойчивости

Относительные показатели финансовой устойчивости определяют уровень зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Данные показатели называют также показателями структуры капитала. Финансовая устойчивость оценивается большим количеством показателей (см. Приложение 2).

Выбор показателей для анализа финансовой устойчивости и представления их в пояснительной записке зависит от следующих факторов:

- отраслевой принадлежности организации;
- условий кредитования и предоставления займов;
- сложившейся структуры источников приобретения активов.

Расчет финансовых коэффициентов по данным формы № 1 (см. табл. 4.18, 4.19) осуществляется на начало и конец года, и делается их сравнительная оценка.

Таблица 4.18. **Показатели финансовой устойчивости**

Наименование показателя	Расчетная формула
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($К_с$)	(590 + 690) / 490
Коэффициент автономии (финансовой независимости) ($К_{ф.н}$)	490 / 300
Коэффициент концентрации привлеченного капитала ($К_к$)	(90 + 690) / 300, или 1 – $К_{ф.н}$
Коэффициент маневренности собственного капитала ($К_м$)	(490 – 190) / 490
Коэффициент общей степени платежеспособности ($К_{о.п}$)	(690 + 590) / 010 (ф2)
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам ($К_з$)	(590 + 610) / 010 (ф2)
Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам ($К_{п.т}$)	690 / 010 (ф2)

Таблица 4.19. **Анализ коэффициентов финансовой устойчивости**

Наименование показателя	На начало года	На конец года	Абсолютное изменение
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($К_с$)			
Коэффициент автономии (финансовой независимости) ($К_{ф.н}$)			
Коэффициент концентрации привлеченного капитала ($К_к$)			
Коэффициент маневренности собственного капитала ($К_м$)			
Коэффициент общей степени платежеспособности ($К_{о.п}$)			
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам ($К_з$)			
Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам ($К_{п.т}$)			

К числу относительных показателей относятся также:

- Коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств ($К_з$)

$$К_з = \frac{НСОК + КС}{ЗЗ}.$$

- Запас устойчивости финансового состояния в днях ($З_у$)

$$З_у = \frac{Ф_о \times Т}{N},$$

где $Ф_о$ – общая величина источников для формирования запасов и затрат; $Т$ – количество дней в рассматриваемом периоде (365); N – выручка.

- Излишек / Недостаток источников на 1 рубль запасов и затрат ($С$)

$$С = \frac{Ф_о}{ЗЗ}$$

Вывод. Наиболее информативным показателем финансовой устойчивости является соотношение заемного и собственного капитала.

Концепция финансового рычага и его роль в динамическом финансовом менеджменте

В условиях рыночной экономики покрыть потребности организации в оборотных средствах только за счет собственных источников достаточно сложно. В этой связи возникает потребность в заемных средствах. Эффективность использования заемных средств по сравнению с собственными, как показывает практика, гораздо выше. Основной задачей финансового менеджмента в управлении процессом формирования оборотных средств является обеспечение эффективности привлечения заемных средств.

При сравнении двух предприятий с одинаковым уровнем экономической рентабельности (Прибыль / Активы) различие между ними может составлять отсутствие у одного из них кредитов, в то время как другое активно привлекает заемные средства (Прибыль / Собственный капитал). Таким образом, отличие заключается в различном уровне рентабельности собственного капитала, получаемой за счет иной структуры финансовых источников. Разница между двумя уровнями рентабельности и есть уровень эффекта финансового рычага.

Эффект финансового рычага есть приращение к чистой рентабельности собственных средств, получаемое как следствие использования кредита, несмотря на его платность.

Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$ЭФР = (1 - СНП / 100) \times (ЭР - СРСП) \times ЗС / СС,$$

где СНП – ставка налога на прибыль, %; ЭР – экономическая рентабельность, %; СРСП – средняя расчетная ставка процента по кредиту; ЗС – стоимость заемного капитала; СС – стоимость собственного капитала.

Первая составляющая эффекта финансового рычага называется дифференциалом и характеризует разницу между экономической рентабельностью активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам (ЭР – СРСП).

Вторая составляющая – плечо финансового рычага (коэффициент финансовой активности) – отражает соотношение между заемными и собственными средствами (ЗС / СС).

Правила, вытекающие из формулы эффекта финансового рычага:

- Если новое заимствование приносит увеличение уровня эффекта финансового рычага, то оно выгодно для организации. Рекомендуется внимательно отслеживать состояние дифференциала: при наращивании плеча финансового рычага банку свойственно компенсировать возрастание собственного риска повышением цены кредита.
- Чем больше дифференциал, тем меньше риск (соответственно, чем меньше дифференциал, тем больше риск). При этом риск кредитора выражен величиной дифференциала.

Эффект финансового рычага представляет важную концепцию, которая при определенных условиях позволяет оценить влияние задолженности на рентабельность организации. Финансовый рычаг характерен для ситуаций, когда в структуре источников формирования капитала содержатся обязательства с фиксированной ставкой процента. В этом случае образуется эффект, аналогичный применению операционного рычага, то есть прибыль после уплаты процентов повышается / снижается более быстрыми темпами, чем изменения в объемах выпускаемой продукции.

Общим между операционным и финансовым рычагами является то, что они оба предоставляют возможность выиграть от постоянной величины затрат, не меняющейся при изменении масштаба производственной деятельности.

Преимущество финансового рычага: капитал, взятый организацией в долг под фиксированный процент, можно использовать в процессе деятельности таким образом, что он станет приносить более высокую прибыль, чем уплаченный процент. Разница накапливается как прибыль организации.

Эффект операционного рычага влияет на результат до учета финансовых расходов и налогов. Эффект финансового рычага возникает, когда организация имеет задолженность или располагает источником финансирования, который влечет за собой выплату постоянных сумм. Он воздействует на чистую прибыль и, таким образом, на рентабельность собственного капитала. Эффект финансового рычага увеличивает влияние годового оборота на рентабельность собственного капитала:

Общий эффект рычага = Эффект операционного рычага × Эффект финансового рычага.

При высоком значении эффектов операционного и финансового рычага любое небольшое увеличение годового оборота организации будет существенно отражаться на значении рентабельности ее собственного капитала.

5.5. Анализ платежеспособности и ликвидности

Под *платежеспособностью* понимается ожидаемая способность в конечном итоге погасить задолженность.

Под *ликвидностью* – достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в данный момент.

Ликвидность – степень готовности предприятия погасить свои краткосрочные обязательства ликвидными активами.

Ликвидные активы – это активы, которые могут быть быстро превращены в деньги без значительного снижения их стоимости (к ним относится оборотный капитал). Классификация активов по степени ликвидности представлена на схеме 5.1.

На практике платежеспособность и ликвидность, как правило, выступают синонимами.

Схема 5.1. Классификация активов по степени ликвидности

Оценка ликвидности баланса

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу (сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности) с обязательствами (по пассиву сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков).

Активы предприятия можно подразделить на следующие четыре группы.

1. A_1 – *наиболее ликвидные активы*
   (денежные средства (с.260) и краткосрочные финансовые вложения (с.250)).
2. A_2 – *быстрореализуемые активы*
   (дебиторская задолженность сроком погашения в течение двенадцати месяцев (с.240) и прочие активы (с.270)).
3. A_3 – *медленнореализуемые активы*
   (запасы (с.210)).
4. A_4 – *труднореализуемые активы*
   (внеоборотные активы (с.190) и дебиторская задолженность сроком погашения более двенадцати месяцев (с.230)).

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

1. $П_1$ – *наиболее срочные обязательства*
   (кредиторская задолженность (с.260)).
2. $П_2$ – *краткосрочные пассивы*
   (краткосрочные кредиты и заемные средства (с.610) и прочие пассивы (с.660)).
3. $П_3$ – *долгосрочные пассивы*
   (долгосрочные кредиты и заемные средства (с.590)).
4. $П_4$ – *постоянные пассивы*
   (статьи III раздела баланса (с.490)).

Для сохранения баланса итог данной группы увеличивается на величину:

- задолженности участникам по выплате доходов (с.630);
- доходов будущих периодов (с.640);
- резервов предстоящих расходов (с.650).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеет место следующее соотношение:

$$A_1 \geq П_1;\ A_2 \geq П_2;\ A_3 \geq П_3;\ A_4 \leq П_4.$$

Выполнение четвертого неравенства обязательно при выполнении первых трех, так как:

$$A_1 + A_2 + A_3 + A_4 = П_1 + П_2 + П_3 + П_4.$$

Теоретически это означает соблюдение минимального уровня финансовой устойчивости организации, то есть наличие собственных оборотных средств.

Баланс считается абсолютно неликвидным, а предприятие – неплатежеспособным, если имеет место соотношение

$$A_1 \leq П_1;\ A_2 \leq П_2;\ A_3 \leq П_3;\ A_4 \geq П_4.$$

Данное состояние свидетельствует об отсутствии собственных оборотных средств, а также отсутствии возможности погасить свои обязательства без продажи внеоборотных активов (с.190 баланса). Недостаток высоколиквидных средств может быть восполнен менее ликвидными.

Анализ ликвидности баланса оформляется в виде аналитической таблицы 5.20.

Таблица 5.20. **Оценка ликвидности баланса**

Актив	На начало периода	На конец периода	Пассив	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек или недостаток		Комментарии*
						(2–5)	(3–6)	
1. Наиболее ликвидные активы (A_1)			1. Наиболее срочные обязательства ($П_1$)					
2. Быстрореализуемые активы (A_2)			2. Краткосрочные пассивы ($П_2$)					
3. Медленнореализуемые активы (A_3)			3. Долгосрочные пассивы ($П_3$)					
4. Труднореализуемые активы (A_4)			4. Постоянные пассивы ($П_4$)					
Итого			Итого					

*Значения со знаком «+» – платежеспособность, значения со знаком «–» – неплатежеспособность.

Виды сопоставлений

➢ Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами позволяет выяснить текущую ликвидность:

$$(А_1 + А_2) - (П_1 + П_2).$$

Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности или неплатежеспособности на ближайший период времени.

➢ Сравнение медленнореализуемых активов с долгосрочными пассивами отражает перспективную ликвидность:

$$(А_3 - П_3).$$

Перспективная ликвидность представляет прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Оценку *абсолютных* показателей ликвидности рекомендуется дополнить расчетом *относительных* показателей ликвидности:

- коэффициентом текущей ликвидности;
- коэффициентом быстрой ликвидности;
- коэффициентом абсолютной (мгновенной) ликвидности.

5.6. Модели прогнозирования банкротства (Z-счет)

Различают формализованные и неформализованные критерии вероятности банкротства.

Формализованные. Среди формализованных критериев можно выделить два подхода к формированию системы показателей прогнозирования банкротства:

1) каждый показатель независим, например система показателей Бивера (табл. 5.21);

2) каждый показатель имеет свой вес (взвешенные показатели), что позволяет объединить их в единую (интегральную) оценку, имеющую пороговое значение – так называемый *Z*-счет.

Сами по себе цифры не подтверждают банкротства, но рассчитанные за ряд лет, свидетельствуют о неблагоприятной тенденции.

Таблица 5.21. **Система показателей Бивера (1966 г.)**

Показатели	Значения показателей		
	Группа I: благополучные компании	Группа II: за 5 лет до банкротства	Группа III: за 1 год до банкротства
$\frac{\text{Денежный поток}^*}{\text{Заемный капитал}}$	0,4 ÷ 0,45	0,17	–0,15
$\frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Активы}}$	$L_4 \le 3,2$	$L_4 \le 2$	$L_4 \le 1$
$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$	0,06 ÷ 0,08	0,04	–0,22
$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Активы}}$	≤ 0,37	≤ 0,50	≤ 0,80

* Денежный поток = Чистая прибыль + Амортизация.

Назначение Z-счета – определение вероятности банкротства на ближайшие 2 – 3 года. Он рассчитывается с помощью финансовых коэффициентов и их весовых значений.

Различают следующие модели прогнозирования банкротства.

➢ Двухфакторная модель:

$$Z = [\,(-0,3877) + (-1,0736)\,] \times X_1 + 0,05798 \times X_2,$$

где X_1 = Оборотные активы / Краткосрочные обязательства; X_2 = Заемные средства / Всего пассивов.

Если $Z < 0$, то вероятность банкротства невелика (менее 50%, и далее снижается по мере уменьшения *Z*-счета).

Достоинством двухфакторной модели является ее простота, а также возможность применения в условиях ограниченного объема информации. Недостаток – данная модель менее точна в прогно-

зировании, так как не учитывает влияния других важнейших показателей (рентабельность, деловую активность и др.).

➢ Пятифакторная модель (Э. Альтман, 1968 г.):

$$Z = X_1 \times 1{,}2 + X_2 \times 1{,}4 + X_3 \times 3{,}3 + X_4 \times 0{,}6 + X_5 \times 1.$$

Расчет факторов представлен в табл. 5.22.

Первоначальное критическое значение: $Z = 2{,}675$.

Если $Z < 2{,}675$ – возможно банкротство в ближайшие 2 – 3 года.

Если $Z > 2{,}675$ – вероятность банкротства невелика.

В дальнейшем была разработана более дифференцированная шкала Z-счета:

если $Z < 1{,}8$ – очень высокая вероятность банкротства;

1,8 – 2,7 – высокая вероятность банкротства;

2,8 – 2,9 – возможное банкротство;

3 и более – низкая вероятность банкротства, т.е. организация работает стабильно.

Таблица 5.22. **Сравнительная характеристика определения Z-счета**

Э. Альтман	Отечественная практика
$X_1 = \frac{Оборотный\ капитал}{Активы}$	$X_1 = \frac{Чистый\ оборотный\ капитал}{Активы}$
$X_2 = \frac{Нераспределенная\ прибыль}{Активы}$	$X_2 = \frac{Фонды + Резервы + Нераспределенная\ прибыль}{Активы}$
$X_3 = \frac{Операционная\ прибыль}{Активы}$	$X_3 = \frac{Прибыль\ от\ продаж}{Активы}$
$X_4 = \frac{Рыночная\ стоимость\ акций}{Задолженность}$	$X_4 = \frac{Уставный\ капитал}{Обязательства}$
$X_5 = \frac{Выручка}{Активы}$	$X_5 = \frac{Выручка}{Активы}$

➢ Модифицированная пятифакторная модель (Э. Альтман, 1983 г.):

$$Z = X_1 \times 0{,}717 + X_2 \times 0{,}847 + X_3 \times 3{,}117 + X_4 \times 0{,}42 + X_5 \times 0{,}995,$$

где X_4 включает балансовую, а не рыночную стоимость акций. Критическое значение: $Z = 1{,}23$.

Разработана для компаний, акции которых не котировались на бирже.

Механический перенос американской практики в условия отечественных предприятий может привести к значительным отклонениям в расчетах от реальных условий. Поэтому модели Альтмана не всегда обеспечивают достаточную точность анализа вероятности банкротства. Их нужно сопоставлять с рассчитанными ранее показателями финансового состояния организации. При отсутствии явных противоречий можно считать коэффициенты Альтмана пригодными для рассматриваемой ситуации.

➢ Четырехфакторная модель (Р. Лис, 1972 г.):

$$Z = X_1 \times 0{,}063 + X_2 \times 0{,}092 + X_3 \times 0{,}057 + X_4 \times 0{,}001,$$

где X_1 = Оборотный капитал / Активы; X_2 = Операционная прибыль / Активы; X_3 = Нераспределенная прибыль / Активы; X_4 = Собственный капитал / Заемный капитал. Критическое значение: $Z = 0{,}037$.

➢ Четырехфакторная модель (Тафлер, 1997 г.):

$$Z = X_1 \times 0{,}53 + X_2 \times 0{,}13 + X_3 \times 0{,}18 + X_4 \times 0{,}16,$$

где X_1 = Операционная прибыль / Краткосрочные обязательства; X_2 = Оборотные активы / Обязательства; X_3 = Краткосрочные обязательства / Активы; X_4 = Выручка / Активы.

Критическое значение: $Z < 0{,}2$ – вероятность банкротства большая,

$Z > 0{,}3$ – неплохое финансовое положение.

Неформализованные. К неформализованным критериям прогнозирования банкротства организации относятся:

1) неудовлетворительная структура имущества организации, особенно текущих активов;

2) замедление оборачиваемости средств организации (накопление запасов, ухудшение состояния расчетов с дебиторами);

3) повышение срочности погашения краткосрочных обязательств при замедлении оборачиваемости текущих активов;

4) тенденция к вытеснению в составе обязательств дешевых заемных средств (с низкими процентными ставками) дорогостоящими и их неэффективное размещение в активах;

5) значительные суммы безнадежной к получению дебиторской задолженности, относимой на убытки;

6) »А-счет» и др.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте сущность и перечислите факторы финансового состояния предприятия.
2. Как осуществляется сравнение динамики активов и финансовых результатов, и какие выводы можно при этом сделать?
3. В чем заключается структурный анализ активов?
4. Перечислите показатели структуры активов.
5. В чем заключается структурный анализ пассивов?
6. Приведите возможные варианты анализа источников формирования имущества.
7. Дайте оценку структуры собственного и заемного капитала.
8. Приведите показатели структуры пассивов.
9. Раскройте особенности методики анализа неплатежеспособных предприятий.
10. Назовите систему критериев для принятия решения о несостоятельности (банкротстве) предприятия.
11. Сформулируйте особенности методики анализа действующих предприятий.
12. Перечислите известные Вам направления анализа финансовой устойчивости.
13. Дайте определение чистых активов, формулу расчета и раскройте методику их анализа.
14. Приведите формулы расчетов абсолютных показателей финансовой устойчивости и объясните их экономический смысл.
15. Запишите формулу расчета трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости и назовите известные Вам типы финансовой ситуации.
16. Приведите формулы расчетов относительных показателей финансовой устойчивости и раскройте их экономический смысл.
17. Чем отличаются понятия «платежеспособность» и «ликвидность»?
18. В чем заключается анализ ликвидности баланса?
19. Приведите балансовые пропорции, характеризующие абсолютную ликвидность баланса.
20. Дайте сравнительную характеристику текущей и перспективной ликвидности.
21. Проанализируйте известные Вам модели прогнозирования банкротства.

Часть III

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Глава 6. КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1. Методология комплексного анализа

Комплексный (управленческий) анализ рассматривается как один из видов экономического анализа. Ему, по определению, как информационно-аналитическому обеспечению принимаемых решений на уровне организации присуща *комплексность* подхода к производственным и финансовым показателям.

Информационной базой управленческого анализа выступает система формирования экономических показателей (см. схему 6.1).

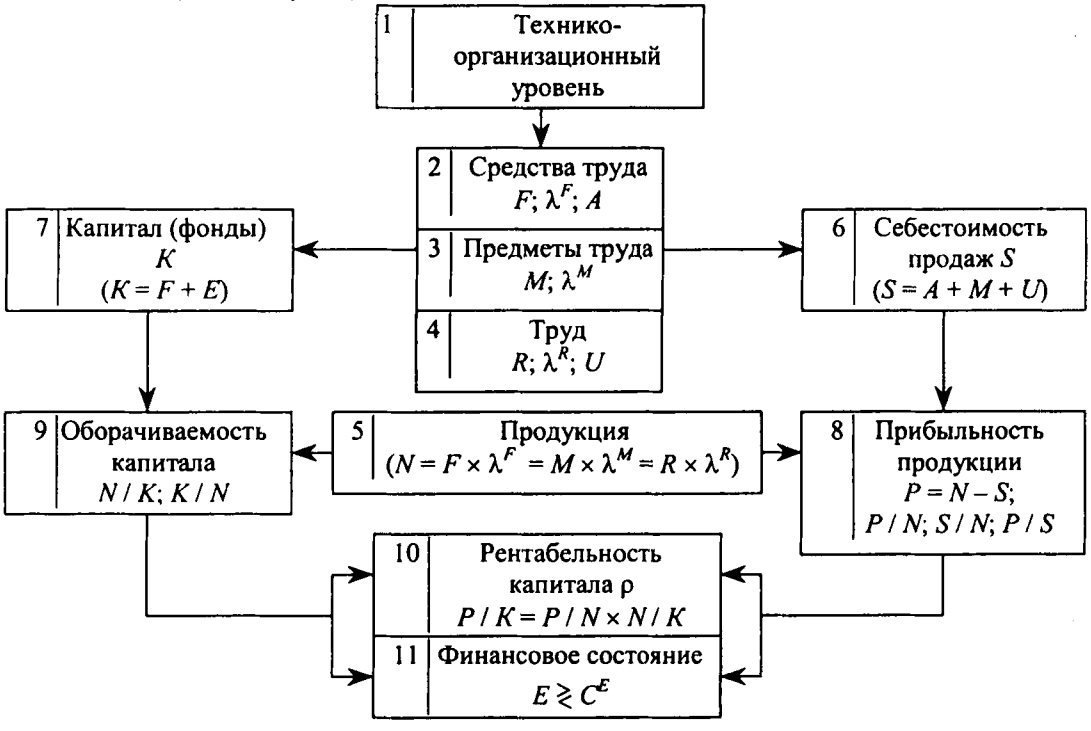


Схема 6.1. Система формирования экономических показателей

Основу формирования производственных показателей составляют:

1) показатели технического уровня производства;
2) показатели уровня организации производства и труда;
3) показатели уровня организации управления и др.

В свою очередь, производственные показатели оказывают влияние на финансовые. Последние обобщают всю хозяйственную деятельность и определяют ее эффективность.

К числу производственных относятся показатели использования производственных ресурсов:

1) средства труда (основные производственные фонды – ОПФ);
2) предметы труда (материальные ресурсы);
3) живой труд (производственный персонал).

При этом выделяют показатели экстенсификации и интенсификации.

Показатели интенсификации характеризуют эффективность хозяйственной деятельности. В табл. 6.1 представлена взаимосвязь источников и показателей интенсификации и эффективности. Показатели эффективности отражают два направления:

1) текущее потребление ресурсов – себестоимость;

2) применение ресурсов – авансирование основного и оборотного капитала.

Таблица 6.1. **Взаимосвязь источников и показателей интенсификации и эффективности**

Источники эффективности	Показатели интенсификации	Показатели эффективности
Производственные ресурсы (средства и предметы труда, живой труд)	Производительность труда (N/R или N/U) или трудоемкость (R/N или U/N)	1. Себестоимость (потребление ресурсов) ($S/N = U/N + M/N + A/N$)
	Материалоотдача (N/M) или материалоемкость (M/N)	
	Амортизациоотдача (N/A) или амортизациоемкость (A/N)	
	Оборачиваемость основных производственных средств (F/A или A/F)	2. Авансирование основного и оборотного капитала (применение ресурсов) ($K = F + E$)
	Оборачиваемость оборотных средств (N/E или E/N)	

Ниже представлена пятифакторная модель рентабельности капитала, которая включает пять показателей интенсификации использования производственных ресурсов:

$$\rho = \frac{P}{K} = \frac{P}{F+E} = \frac{P/N}{F/N+E/N} = \frac{1-(S/N)}{(F/A)\times(A/N)+(E/N)} = \frac{1-[(U/N)+(M/N)+(A/N)]}{(F/A)\times(A/N)+(E/N)},$$

1) U/N – оплатоемкость продукции, отражающая трудоемкость в стоимостной форме;

2) M/N – материалоемкость продукции;

3) A/N – амортизациоемкость продукции;

4) F/A – оборачиваемость основного капитала;

5) E/N – оборачиваемость оборотного капитала.

Вывод. Показатель рентабельности капитала является самым обобщающим показателем эффективности хозяйственной деятельности организации, так как он вбирает в себя результаты всей интенсификации использования производственных ресурсов. Это главный регулятор конкуренции в рыночной экономике.

6.2. Классификация факторов экстенсификации и интенсификации

Факторами экстенсификации (экстенсивного развития) являются *количественные* показатели использования ресурсов. Они позволяют ответить на вопрос «сколько?».

К ним относятся:

- численность работающих;
- величина израсходованных предметов труда;
- величина амортизации;
- стоимость основных производственных фондов;
- стоимость оборотных средств.

Факторы интенсификации (интенсивного развития) – это *качественные* показатели использования ресурсов. Они отвечают на вопрос «как?».

К ним относятся:

- производительность труда (или трудоемкость);
- материалоотдача (или материалоемкость);
- фондоотдача (или фондоемкость);
- количество оборотов оборотных средств (или коэффициент закрепления оборотных средств).

6.3. Методика анализа использования производственных и финансовых ресурсов

Введем следующие обозначения:

Исходные показатели	Условные обозначения
1. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	N
2. Трудовые ресурсы:	
а) среднесписочная численность работников, чел.	R
б) оплата труда с начислениями, тыс. руб.	U
3. Материальные затраты, тыс. руб.	M
4. Основные производственные фонды (ОПФ):	
а) величина ОПФ, тыс. руб.	F
б) амортизация, тыс. руб.	A
5. Оборотные средства, тыс. руб.	E

Расчетные показатели *	Способ расчета
1. Фондоотдача (f)	N / F
2. Материалоотдача (m)	N / M
3. Производительность труда (w)	N / R
4. Оборачиваемость оборотных средств (количество оборотов) (l)	N / E
5. Себестоимость (совокупные затраты) (S)	$U + M + A$
6. Затраты на 1 рубль продукции (Z)	$(U + M + A) / N$
7. Прибыль, тыс. руб. (P)	$N - S$
8. Рентабельность продаж ($\rho_{(N)}$)	$(P / N) \times 100\%$

* Подробный перечень показателей представлен в Приложении 5.

Методика включает следующие расчеты. Рассмотрим их на примере показателей использования труда.

Расчет 1. Динамика качественных показателей использования ресурсов

Формула расчета:

$$\frac{w_1}{w_0} \text{ или } \left(\frac{w_1}{w_0}\right) \times 100\%.$$

Расчет можно выполнять как по прямым показателям интенсификации производства (производительность труда, материалоотдача и т.д.), так и по обратным показателям (трудоемкость, материалоемкость и т.д.)

Расчет 2. Соотношение прироста ресурса в расчете на 1% прироста продукции

Формула расчета:

$$\frac{\left(\frac{R_1}{R_0} \times 100\ \%\right) - 100}{\left(\frac{N_1}{N_0} \times 100\ \%\right) - 100}.$$

Расчет 3. Доля влияния экстенсивности и интенсивности на прирост объема продукции

Для оценки влияния факторов используют количественные методы факторного анализа – индексный метод, интегральный метод, метод цепных подстановок.

➢ В стоимостном выражении:

1) влияние *количественного* фактора

Отклонение по количественному фактору (Численность) × *Базовый качественный фактор (Производительность труда)* ⇒ *Влияние на прирост продукции изменения количественного фактора (Численность)*

или $$\Delta N_{(R)} = (R_1 - R_0) \times (N_0 / R_0) = \Delta R \times w_0;$$

2) влияние *качественного* фактора

Отклонение по качественному фактору (Производительность труда)	× *Отчетный количественный фактор (Численность)* ⇒	*Влияние на прирост продукции изменения качественного фактора (Производительности труда)*

или $$\Delta N_{(w)} = [(N_1 / R_1) - (N_0 / R_0)] \times R_1 = \Delta w \times R_1 .$$

➢ В процентном выражении:

1) влияние количественного фактора определяется делением темпа роста на результативный показатель и умножением на 100%.

2) для определения влияния качественного фактора полученный результат вычитается из 100%.

Например,

- доля влияния численности работающих составляет:

$$(0,3 / 4,9) = 0,061 \times 100\% = + 6,1\%,$$

- доля влияния производительности труда составляет:

$$100\% - 6,1\% = + 93,9\%.$$

Расчет 4. Относительная экономия (перерасход) ресурсов

Формула расчета:

$$\Delta R = R_1 - [R_0 \times (N_1 / N_0)].$$

Результат со знаком «–» – *экономия ресурса.*

Результат со знаком «+» – *перерасход ресурса.*

Например, относительная экономия численности работающих составляет:

$$382 - [381 \times (83610 / 79700)] = -18 \text{ (чел.)}.$$

6.4. Методики комплексной оценки бизнеса

В современной экономической литературе оценка бизнеса трактуется в двух аспектах.

1. Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Актуально для функционирующего предприятия. Информация может быть получена из бухгалтерской (финансовой) отчетности.

2. Оценка стоимости предприятия. Актуально для предприятия, которое должно быть ликвидировано. Стоимость предприятия определяется только в случае, если оно продается фактически. Продажная цена может быть более высокой (или низкой), чем сумма акционерного капитала, показанная в балансовом отчете на дату продажи предприятия. Величина стоимости зависит от:

1) нормы доходности;

2) ликвидности активов предприятия на момент прекращения его деятельности.

Информации только из данных бухгалтерской (финансовой) отчетности недостаточно.

Комплексная оценка бизнеса с позиций эффективности хозяйственной деятельности

Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности является одной из сложнейших задач экономического анализа. С одной стороны, такая оценка выражается показателем рентабельности капитала, с другой – важно определение абсолютного выражения этой эффективности, что позволяет выявить положительные и отрицательные факторы, влияющие на комплексную оценку.

➢ Методика комплексной оценки, основанная *на расчетах относительных отклонений* по каждому виду ресурсов, включает:

1) относительное отклонение по производственному персоналу.

В денежной форме эта экономия определяется путем умножения относительного отклонения по производственному персоналу на среднюю заработную плату. Такая оценка относительной экономии за счет роста производительности труда не является реальной для организации. Реальная экономия по элементу оплаты труда достигается за счет превышения темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы и определяется расчетом относительного отклонения по фонду оплаты труда;

2) относительное отклонение по фонду оплаты труда;
3) относительное отклонение по материальным ресурсам;
4) относительное отклонение по амортизации;
5) относительное отклонение по основным производственным фондам;
6) относительное отклонение по оборотным средствам.

Комплексный экономический эффект (экономия) от интенсификации использования всех производственных ресурсов определяется как сумма эффектов, в том числе:

- от снижения себестоимости (сумма 2, 3, 4);
- от применения основных и оборотных средств (сумма 5, 6).

Вывод. Данная методика позволяет определить совокупный эффект, полученный благодаря более интенсивному использованию производственных ресурсов, и оценить влияние на него отдельных факторов. Прибыль в абсолютном выражении не обладает свойством совокупного эффекта. Она включает в себя такие факторы, как себестоимость, приращение объема продукции, ее качество и ассортимент и т.д., но не отражает результаты применения ресурсов, т.е. авансирования капитала, что проявляется только в показателе рентабельности.

➢ Методика комплексной оценки бизнеса *на основе анализа динамики показателя общей ресурсоотдачи*:

$$\frac{N}{S} = \frac{N}{M + U + A}.$$

Алгоритм комплексной оценки бизнеса

Первое. Определяются общие затраты по всем ресурсам – как сумма материальных затрат, оплаты труда и амортизации:

$$S = M + U + A.$$

Например, $S_0 = 9\,628 + 52\,228 + 8\,311 = 70\,167$ (тыс. руб.),

$S_1 = 9\,894 + 54\,434 + 8\,463 = 72\,791$ (тыс. руб.).

Второе. Определяется динамика совокупных затрат:

$$S_1 / S_0.$$

Например, $72\,791 / 70\,167 = 1{,}037.$

Третье. Определяется динамика комплексного показателя общей ресурсоотдачи – сопоставлением динамики продукции и динамики совокупных затрат:

$$(N_1 / N_0) / (S_1 / S_0).$$

Например, $1{,}049 / 1{,}037 = 1{,}012.$

Четвертое. Вычисляется прирост совокупных затрат на 1% прироста продукции.

Например, $3{,}7 / 4{,}9 = 0{,}755.$

Пятое. Рассчитывается доля экстенсивности на 100% прироста продукции.

Например, $0{,}755 \times 100\% = 75{,}5\%.$

Доля интенсивности составляет: $100\% - 75{,}5\% = 24{,}5\%.$

Шестое. Определяется относительная экономия совокупных ресурсов (эффект от снижения себестоимости) по формуле:

$$S_1 - [S_0 \times (N_1 / N_0)].$$

Например, $72\,791 - (70\,167 \times 1{,}049) = -814$ (тыс. руб.).

Оценка стоимости бизнеса

Сделаем следующие терминологические уточнения.

Оценка стоимости предприятия – понимается оценка в денежном выражении стоимости предприятия, которая может быть вероятной ценой продажи. Принципиальное значение имеет тот факт, что рыночная оценка не ограничивается учетом затрат, связанных с созданием, производством, организацией и управлением компанией.

Стоимость действующего предприятия есть стоимость, создаваемая функционированием действующего бизнеса. Она представляет собой выражение стоимости, связанной со сформировав-

шимся предприятием, и определяется посредством капитализации прибыли, получаемой данным предприятием, с учетом оборота и всех обязательств, связанных с его деятельностью.

Остаточная стоимость замещения представляет собой метод оценки, основанный на расчете текущей рыночной стоимости земельного участка при его существующем использовании в сумме с общими затратами на замещение (воспроизводство) сооружений за вычетом поправок на физический износ, все соответствующие формы обесценения и оптимизацию. Полученный результат является нерыночным типом стоимости, который еще называют остаточной стоимостью замещения. Он зависит от потенциальной прибыльности или сервисного потенциала предприятия.

Общая стоимость замещения – это расчетная текущая рыночная стоимость земельного участка при его существующем использовании плюс расчетный объем затрат на строительство зданий (производственных средств, машин и оборудования) и работ по освоению участка или стоимость современного аналогичного сооружения, имеющего такую же общую внутреннюю площадь, что и существующее здание (плюс соответствующие работы по освоению участка). Все расценки и затратные величины берутся на дату оценки на основе расчетной текущей рыночной стоимости, либо данных для современного аналогичного здания, имеющего для данного отраслевого сектора оптимизированную общую площадь.

Рыночная стоимость определяется как расчетная величина, равная денежной сумме, за которую предполагается переход имущества из рук в руки на дату оценки в результате коммерческой сделки между добровольным покупателем и добровольным продавцом. При этом полагается, что каждая из сторон действовала компетентно, расчетливо и без принуждения. Обоснованная рыночная стоимость определяется как текущая стоимость будущих денежных потоков, дисконтированная в соответствии со скорректированной на риск ставкой доходности, устанавливаемой инвестором.

Потребительная стоимость. Этот тип стоимости делает акцент на том вкладе, который вносит в общую стоимость предприятия некоторый объект собственности, являющийся составной частью этого предприятия, без учета наиболее эффективного использования данного объекта или денежной суммы, которая могла бы быть получена от его продажи. Потребительная стоимость есть стоимость, которой обладает определенный объект собственности при его использовании некоторым пользователем. Потребительная стоимость не является рыночным понятием.

Ниже представлены наиболее распространенные подходы и методы оценки, принятые в мировой практике (схема 6.2), их преимущества и недостатки (табл. 6.2).

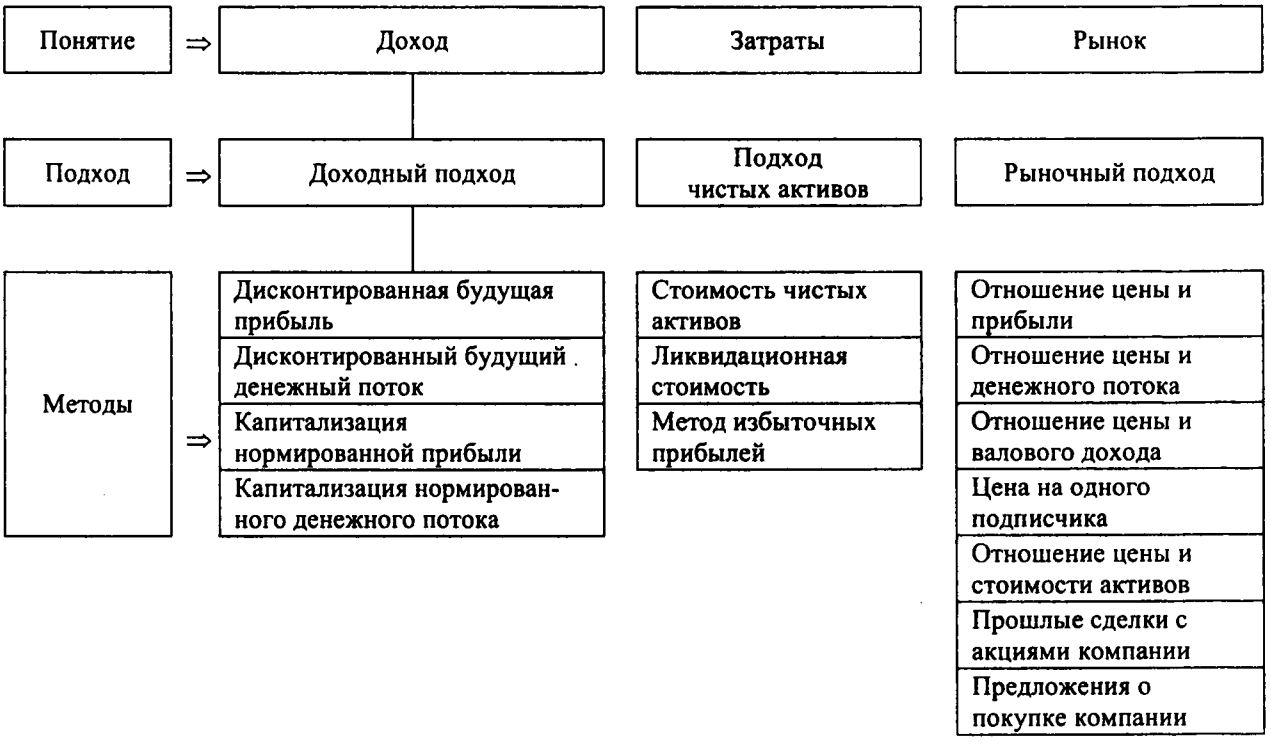


Схема 6.2. Подходы и методы оценки бизнеса, принятые в международной практике

Таблица 6.2. **Преимущества и недостатки подходов к оценке бизнеса**

	Подходы					
	Доходный		Рыночный		Чистых активов	
Преимущества	1	учитывает будущие ожидания	1	полностью рыночный метод	1	основывается на реально существующих активах
	2	учитывает рыночный аспект (рыночный дисконт)	2	отражает нынешнюю реальную практику покупки	2	пригоден для некоторых видов компаний
	3	учитывает экономическое устаревание				
Недостатки	1	трудоемкий прогноз	1	основан на прошлом, нет учета будущих ожиданий	1	часто не учитывает стоимость нематериальных активов (гудвилл)
	2	частично носит вероятностный характер	2	необходим целый ряд поправок	2	статичен, нет учета будущих ожиданий
			3	труднодоступные данные	3	не рассматривает уровни прибылей

Затратный подход

Алгоритм данного подхода к оценке стоимости объекта оценки можно представить в виде

$$PV = PP + (PS - Ф_и),$$

где PV – рыночная стоимость объекта оценки; PP – стоимость земельного участка; PS – стоимость улучшений, находящихся на земельном участке; $Ф_и$ – стоимость всех видов износа.

Затратный подход рекомендуется для применения:

- переоценки основных фондов предприятия,
- оценки недвижимости и движимого имущества, не приносящей дохода (частная собственность граждан: дома, земельные участки, автомобили, мебель, ювелирные изделия, предметы жизнеобеспечения, интерьера и т. д.),
- оценки собственности Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования, предназначенных для обеспечения жизнедеятельности соответствующих органов власти, связи, управления и обороны, нематериальных активов и интеллектуальной собственности,
- оценки собственности религиозных образований,
- оценки памятников архитектуры и т. п.

Рыночный подход (сравнительный анализ продаж)

Алгоритм рыночного подхода можно представить так:

$$PV = S + ADI,$$

где PV – стоимость объекта оценки; S – цена продажи сопоставимого объекта; ADI – денежное выражение совокупной поправки к цене продажи, отражающей количественные и качественные различия между характеристиками оцениваемого объекта и его аналога.

Рыночный подход предполагает, что имеется развитый рынок купли-продажи аналогичных объектов. Он рекомендуется для оценки недвижимости и движимого имущества, не приносящих дохода (частной собственности граждан – домов, земельных участков, автомобилей, мебели, ювелирных изделий, предметов жизнеобеспечения, интерьера и т. д.), машин и оборудования, транспортных средств, офисных и складских помещений, объектов социально-бытового и культурного назначения, небольших предприятий (бензоколонок, парикмахерских, предприятий торговли, ресторанов и т.п.) и т.д.

Существует разница между рыночной и балансовой стоимостью компании. Она формируется под воздействием, в том числе и неколичественных факторов. Эту разницу иногда называют рыночной добавленной стоимостью бизнеса компании.

В отличие от бухгалтерской модели, данная концепция позволяет определить рыночную ценность фирмы. Она учитывает такие факторы, как время, риск, неосязаемые активы, внешнюю конкурентную сферу и внутренние особенности оцениваемого бизнеса. Рыночная цена любого объек-

та, порождающего доход или поток денежной наличности, определяется исходя из текущей оценки ожидаемого будущего потока наличности, дисконтированного по норме процента, отражающего требуемую инвестором норму прибыли для сопоставимых по риску инвестиций. При балансовой или бухгалтерской оценке активы фирмы равны пассивам плюс чистый собственный капитал: А = П + СК. При оценке бизнеса оценщиком выявляется неосязаемый актив: А* + НА* = П* + СК*.

Если балансовая оценка собственного капитала и его реальная ценность не совпадают, то должен существовать скрытый, или внебалансовый капитал. Скрытый капитал имеет два источника:

- разница между рыночной и балансовой оценками активов (А* – А);
- неучет внебалансовых позиций (НА*), которые в соответствии с общепринятыми принципами и правилами бухгалтерского учета не подлежат отражению в балансе.

Что касается риска, то бухгалтерская модель не позволяет сделать реальную оценку фирмы. Оценка, проводимая на базе экономической концепции, дает реалистичное представление о том, как предприятие будет работать в будущем.

Подход, основанный на дисконтировании и капитализации доходов

Указанный подход базируется на двух методах:

- дисконтировании будущих доходов;
- капитализации доходов.

Алгоритм расчета стоимости на основе *метода дисконтирования* будущих доходов определяется по формуле:

$$PV = FV / (1+r)^n,$$

где PV – рыночная стоимость объекта оценки; FV – денежный поток 1-го периода; r – ставка дисконтирования 1-го периода; n – количество периодов.

Расчет стоимости осуществляется в следующей последовательности:

- сбор и анализ данных (финансовой отчетности, как правило, за пять лет, экономической, отраслевой и рыночной информации, корректировка финансовой отчетности, анализ финансовых показателей и другое);
- прогнозирование годовых денежных потоков;
- определение ставки дисконтирования для прогнозируемого потока доходов;
- определение стоимости объекта оценки.

Алгоритм расчета стоимости на основе *метода капитализации* доходов:

$$PV = Y / R,$$

где PV – рыночная стоимость предприятия; Y – будущий доход; R – коэффициент капитализации будущего (прошедшего) года.

Расчет стоимости осуществляется в следующей последовательности:

- сбор и анализ данных (финансовой отчетности, как правило, за пять лет, экономической, отраслевой и рыночной информации, корректировка финансовой отчетности, анализ финансовых показателей и другое);
- прогнозирование будущего дохода (прибыли);
- определение коэффициента капитализации;
- определение стоимости объекта оценки.

Взаимосвязь между ставкой дисконтирования и ставкой капитализации. Ставка дисконтирования используется для приведения к настоящему времени доходов (расходов) будущих периодов.

Коэффициент капитализации вычисляется на основе ставки дисконтирования путем вычитания ожидаемого среднегодового темпа роста или спада доходов. Коэффициент капитализации обычно *ниже* ставки дисконтирования.

Для определения ставки дисконтирования и соответствующего коэффициента капитализации применяют следующие методы:

- кумулятивный метод;
- метод CAPM (модель оценки капитальных активов).

Кумулятивный метод основан на предпосылке, что ставка дисконтирования состоит из ряда *факторов риска*, которые характеризуют будущий доход. К ним относятся:

- свободная от риска ставка дохода;

- надбавка за риск вложения в акции, по сравнению с вложениями в доходные инвестиции;
- надбавка за риск, связанный с размером бизнеса оцениваемого объекта оценки;
- другие факторы риска;
- определение ставки дисконтирования;
- определение темпа прироста или спада доходов;
- определение коэффициента капитализации для будущего года;
- определение коэффициента капитализации для текущего года.

Метод CAPM основан на анализе информации о компаниях-аналогах.

На практике модель CAPM применяется таким же образом, как и метод кумулятивного построения ставки дисконтирования. Отличие заключается в том, что корректировки оцениваемого объекта оценки производятся со средними данными компаний-аналогов.

Расчет ставки дисконтирования и коэффициента капитализации осуществляется в следующем порядке:

- свободная от риска ставка дохода;
- надбавка за риск вложения в акции оцениваемого объекта оценки, умноженная на коэффициент «бета» компании-аналога;
- надбавка за риск, связанный с размером оцениваемого объекта оценки и компании-аналога;
- другие факторы риска;
- определение ставки дисконтирования;
- определение темпа прироста или спада доходов;
- определение коэффициента капитализации для будущего года;
- определение коэффициента капитализации для текущего года.

Отличительные особенности модели CAPM по сравнению с кумулятивным методом: на втором этапе надбавка за риск умножается на коэффициент «бета», на третьем этапе надбавка за риск связана с размером оцениваемого объекта оценки и компании-аналога.

Коэффициент «бета» это мера относительной изменчивости общей доходности обыкновенных акций, которая включает в себя: выплаченные дивиденды плюс (минус) изменение стоимости акций за определенный период.

Условия применения указанных выше методов:

- возможность определения будущего дохода с определенной степенью вероятности;
- вероятность того, что деятельность объекта оценки будет развиваться прогнозируемыми темпами.

Подход, основанный на информации о компании-аналоге

Выбранный оценочный мультипликатор компании-аналога перемножается на результат деятельности объекта оценки. В зависимости от выбора оценочного мультипликатора можно выделить следующие *методы* оценки:

- метод P / E – отношение цена / прибыль;
- метод P / GCF – отношение цена / валовой денежный поток;
- метод P / D – отношение цена / дивиденды;
- метод P / R – отношение цена / выручка (валовой доход);
- метод P / BV – отношение цена / балансовая стоимость;
- метод P / NAV – отношение цена / чистые активы (нетто-активы).

Данный подход рекомендуется для применения в том случае, когда есть сопоставимые компании.

Расчет стоимости осуществляется в следующей последовательности:

- сбор и анализ данных об оцениваемом объекте оценке (финансовой отчетности, как правило за пять лет, экономической, отраслевой и рыночной информации, корректировка финансовой отчетности, анализ финансовых показателей и другое);
- подбор компаний-аналогов и финансовых отчетов по ним (балансов);
- выбор оценочных мультипликаторов (цена / прибыль, цена / валовой доход, денежный поток и т. д.);
- определение временного периода, за который рассматривается деятельность объекта оценки (как правило, последний финансовый год);

- сужение перечня компаний-аналогов и расчет мультипликаторов для отобранных компаний-аналогов;
- отбор конкретного аналога, основанный на сравнении финансовых показателей объекта оценки и компаний-аналогов;
- умножение показателя деятельности объекта оценки на оценочный мультипликатор выбранных компаний-аналогов;
- выбор оценки стоимости из ряда полученных оценок;
- корректировка полученной стоимости с учетом скидок, например на низкую ликвидность, неконтрольный пакет акций и т.д.;
- получение окончательной стоимости объекта оценки.

Данный подход рекомендуется для объектов оценки, у которых имеются сопоставимые аналогичные компании (например, энергодобывающие и энергосбытовые предприятия, нефтеперерабатывающие предприятия, предприятия промышленности строительных материалов и т.д.).

Подход, основанный на стоимости чистых активов

Производится оценка рыночной стоимости предприятия с последующей корректировкой баланса и расчетом чистых активов (собственного рыночного капитала).

Оценка стоимости объекта осуществляется следующим образом:

- получение и корректировка баланса;
- определение рыночной стоимости материальных и нематериальных активов;
- корректировка пассивов;
- расчет стоимости чистых активов.

Анализ цены капитала

Цена капитала рассчитывается для следующих целей:

- определения уровня финансовых расходов организации с целью поддержания ее экономического потенциала;
- обоснования принимаемых решений по инвестиционным проектам;
- управления структурой капитала; наилучшее соотношение между различными источниками средств определяется исходя из критерия минимума цены капитала;
- оценки цены фирмы.

Ценой капитала является общая сумма средств, которую необходимо заплатить за использование определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему:

$$Цена\ капитала = \frac{Издержки\ на\ обслуживание\ капитала}{Средняя\ за\ период\ величина\ капитала} \times 100\%.$$

Издержками на обслуживание собственного капитала выступают дивиденды. Отсюда цена собственного капитала определяется по формуле:

$$Цена\ капитала = \frac{Дивиденды\ привилег. + Дивиденды\ обыкн.}{Средняя\ за\ период\ величина\ собственного\ капитала} \times 100\%.$$

К издержкам на обслуживание заемного капитала относятся проценты за кредиты и другие расходы в соответствии с условиями кредитного договора. Для долгосрочного кредита это, наряду с процентами за кредит, арендная плата по финансовому лизингу, премии по облигационным займам, другие расходы.

Для краткосрочного кредита, наряду с процентами за кредит, – проценты по векселям, проценты по краткосрочным займам и т.п.

Цена заемного капитала определяется по формуле:

$$Цена\ заемного\ капитала = \frac{Издержки\ на\ обслуживание\ заемного\ капитала}{Средняя\ за\ период\ величина\ заемного\ капитала} \times 100\%.$$

Для оценки цены всего капитала рассчитывается средневзвешенная цена:

$$Цена\ капитала = \sum_{i=1}^{n} Ц_i \times К,$$

где $Ц_i$ – цена i-го вида капитала; К – удельный вес i-го вида капитала во всем капитале (К = Средняя за период величина i-го вида капитала / Средняя за период величина капитала организации).

Цена капитала для оценки цены фирмы:

Цена фирмы = (Чистая прибыль организации +

+ Издержки на обслуживание заемного капитала) / Цена капитала.

6.5. Методика рейтинговой оценки

Назначение рейтинговой оценки – мониторинг финансового состояния предприятия.

Условия применения:

- большое количество предприятий (или подразделений);
- сжатые сроки проведения оценки;
- отсутствие возможности привлечения высококвалифицированных и высокооплачиваемых специалистов со стороны;
- использование компьютерных технологий.

Составные элементы методики:

- определение рейтингового числа;
- ранжирование предприятий.

Основные этапы методики

1-й этап. Выбор исходных показателей за оцениваемый период.

2-й этап. Обоснование системы финансовых коэффициентов.
Определение весовых значений финансовых коэффициентов.
Расчет итогового показателя рейтинговой оценки.

3-й этап. Ранжирование предприятий по рейтингу.

Требования к системе финансовых коэффициентов

- Число показателей должно быть не более пяти-шести, что обеспечивает оперативность и комплексность оценки, с одной стороны, и позволяет исключить противоречивые выводы и трудоемкость расчетов, с другой стороны.
- Информативность показателей – давать целостную картину финансового состояния предприятия и отражать те стороны хозяйственной деятельности, которые наиболее важны для акционеров, инвесторов, менеджеров.
- Одинаковая направленность показателей – рост коэффициентов должен означать улучшение финансового состояния предприятия.
- Числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня (или диапазоны изменений).
- Расчет по данным внешней финансовой отчетности.
- Возможность проведения рейтинговой оценки предприятия:
  - в пространстве – в сравнении с другими предприятиями;
  - за ряд периодов – в динамике.

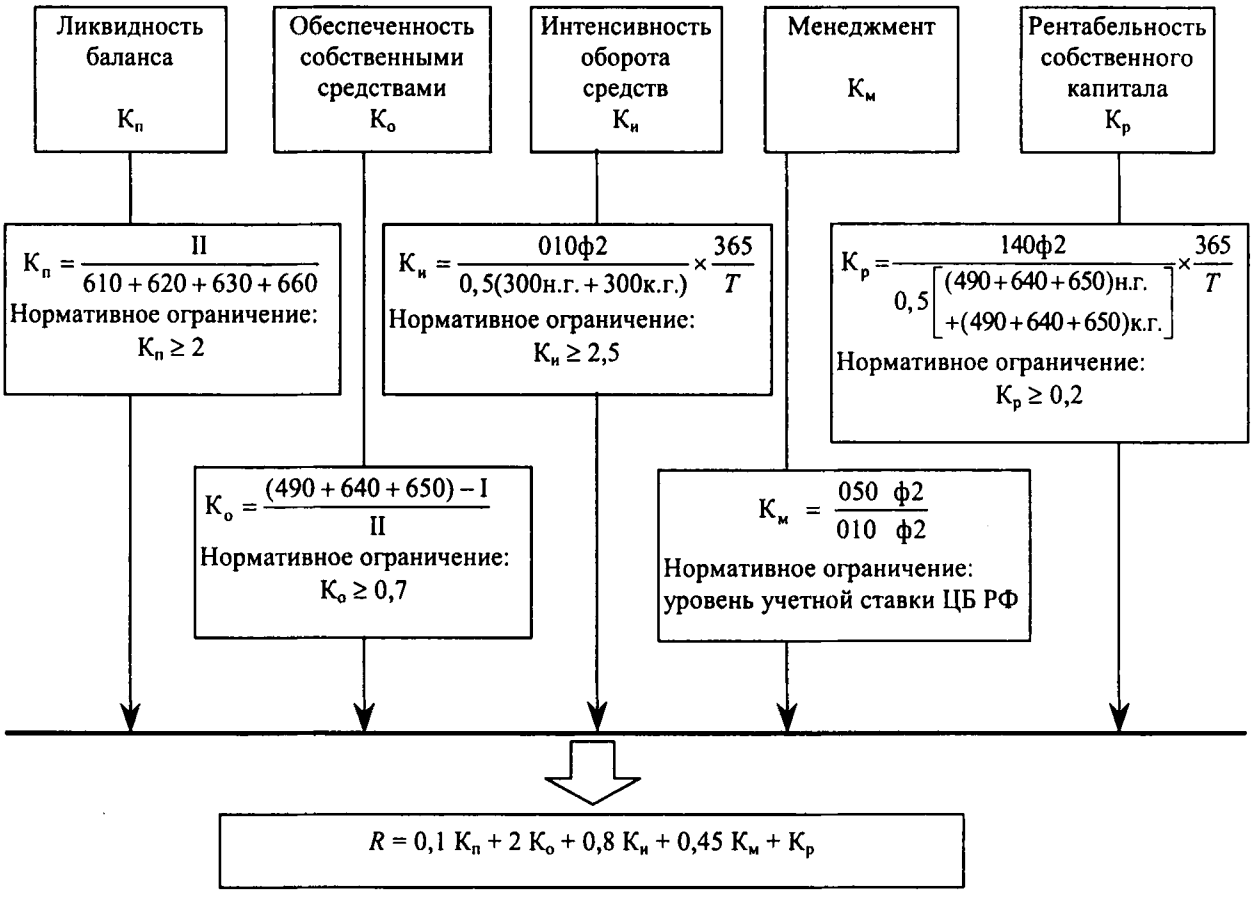
Рейтинговое число определяется по следующей формуле:

$$R = \sum_{i=1}^{L} \frac{1}{L\ N_i} \times K_i,$$

где L – число показателей, используемых для рейтинговой оценки; N_i – нормативный уровень для i-го коэффициента; K_i – i-й коэффициент; $1 / (L\ N_i)$ – весовой коэффициент i-го коэффициента.

Финансовые показатели условного эталонного предприятия

Для определения рейтинга предприятия рекомендуется использовать следующие пять показателей (см. схему 6.3).



Примечание. *Т*– количество дней в рассматриваемом периоде

Схема 6.3. Схема определения рейтинговой оценки финансового состояния предприятия (по Шеремету А.Д.)

Выводы

$R = 1$ – финансовое состояние предприятия удовлетворительное, когда финансовые коэффициенты $K_1 \ldots K_L$ равны нормативным минимальным уровням, что соответствует условному эталонному предприятию.

$R < 1$ – финансовое состояние предприятия неудовлетворительное.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия

- Исходные данные представляются в виде матрицы (a_{ij}), т.е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей ($i = 1, 2, 3, \ldots, n$), а по столбцам – номера предприятий ($j = 1, 2, 3, \ldots, m$).
- По каждому показателю рассчитывается максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия ($m + 1$).
- Исходные показатели матрицы (a) стандартизуются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \qquad (1)$$

где x_{ij} – стандартизованные показатели финансового состояния j-го предприятия.

- Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \ldots + (1 - x_{nj})^2}, \qquad (2)$$

где R_j – рейтинговая оценка j-го предприятия; $x_{1j}, x_{2j}, \ldots, x_{nj}$ – стандартизованные показатели j-го анализируемого предприятия.

➢ Предприятия упорядочиваются в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением сравнительной оценки, полученной по формуле (2). Каких-либо ограничений относительно количества сравниваемых показателей и предприятий не существует.

Данный алгоритм может применяться для сравнительной оценки финансового состояния предприятий:

- на дату составления баланса,
- в динамике.

В первом случае исходные показатели рассчитываются по данным финансовой отчетности на конец отчетного периода. Соответственно, рейтинг определяется на конец периода.

Во втором случае рассчитываются темповые коэффициенты роста, когда данные на конец периода делятся на значение соответствующего показателя на начало периода либо среднее значение показателя отчетного периода делится на среднее значение показателя предыдущего периода.

Возможно включение в расчетную таблицу одновременно моментных и темповых показателей. Это позволяет получить рейтинговую оценку, характеризующую как состояние, так и динамику развития предприятия.

Алгоритм получения рейтинговой оценки может быть модифицирован.

Вместо формулы (2) можно использовать одну из следующих формул:

$$R_j = \sqrt{a_{1j}^2 + a_{2j}^2 + ... + a_{nj}^2}\ ; \tag{3}$$

$$R_j = \sqrt{k_1 a_{1j}^2 + k_2 a_{2j}^2 + ... + k_n a_{nj}^2}\ ; \tag{4}$$

$$R_j = \sqrt{k_1 (1 - x_{1j})^2 + k_2 (1 - x_{2j})^2 + ... + k_n (1 - x_{nj})^2}\ , \tag{5}$$

где $k_1, k_2, \ldots, k_n$ – весовые коэффициенты показателей, определяемые экспертом.

Формула (3) определяет рейтинговую оценку для j-го анализируемого предприятия по максимальному удалению от начала координат, а не минимальному отклонению от предприятия эталона.

Наивысший рейтинг имеет предприятие, у которого суммарный результат по всем однонаправленным показателям выше, чем у остальных.

Формула (4) является модификацией формулы (3). Она учитывает значимость показателей, определяемых экспертным путем. Необходимость введения весовых коэффициентов для отдельных показателей появляется при дифференцировании оценки в соответствии с потребностями пользователя.

Формула (5) является модификацией формулы (2). Она учитывает значимость отдельных разнонаправленных показателей при расчете рейтинговой оценки по отношению к предприятию-эталону.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сформулируйте суть методологии комплексного анализа хозяйственной деятельности.
2. Охарактеризуйте пятифакторную модель рентабельности капитала.
3. Дайте классификацию факторов экстенсивного и интенсивного развития.
4. Раскройте содержание методики анализа использования производственных и финансовых ресурсов.
5. Как определяется динамика качественных показателей использования ресурсов?
6. Как определяется соотношение прироста ресурса в расчете на 1% прироста продукции?
7. Как определить долю влияния экстенсивности и интенсивности на прирост продукции?
8. Приведите формулу расчета относительной экономии (перерасхода) ресурсов.
9. Опишите алгоритм комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности.
10. В чем назначение и суть рейтинговой оценки?
11. Назовите основные этапы методики рейтинговой оценки.
12. Сформулируйте требования к системе финансовых коэффициентов для рейтинговой оценки.
13. Приведите формулу сравнительной рейтинговой оценки и ее модификации.
14. Назовите финансовые показатели и нормативные ограничения условного эталонного предприятия.

Глава 7. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

7.1. Направления анализа основных средств

I. Анализ структуры и динамики основных средств:
- Оценка размера и структуры вложения капитала предприятия в основные средства.
- Определение характера и направленности структуры изменений.
- Оценка изменений в инвестиционной политике предприятия.

II. Анализ обновления основных средств:
- Горизонтальный анализ показателей движения основных средств.
- Вертикальный анализ показателей движения основных средств.
- Оценка прогрессивности и интенсивности обновления основных средств.

III. Анализ эффективности использования основных средств:
- Анализ обобщающих показателей эффективности использования основных средств.
- Факторный анализ изменения фондоотдачи.
- Анализ рентабельности основных средств.
- Анализ эффективности использования машин и оборудования.

IV. Анализ эффективности затрат по содержанию и эксплуатации оборудования:
- Анализ затрат по капитальному ремонту.
- Анализ затрат по текущему ремонту.
- Анализ затрат, объема производства, прибыли и уровня затрат по содержанию и эксплуатации оборудования.

V. Анализ эффективности инвестиций в основные средства:
- Анализ эффективности вариантов капитальных вложений.
- Оценка эффективности привлечения займов для инвестирования.

7.2. Расчет и оценка показателей использования основных средств

Горизонтальный и вертикальный анализ показателей движения основных средств рекомендуется оформлять в виде аналитической таблицы 7.1.

Источники информации – форма № 1 и форма № 5.

Таблица 7.1. **Горизонтальный и вертикальный анализ показателей движения основных средств**

Виды основных средств	Стоимость		Горизонтальный анализ		Вертикальный анализ	
	начало периода	конец периода	начало периода	конец периода	начало периода	конец периода
1	2	3	4	5	6	7
Земельные участки						
Здания						
Сооружения						
Рабочие машины и оборудование						
Транспортные средства						
Производственный и хозяйственный инвентарь						
Другие виды						
Итого						
В том числе:						
Основные средства производственного назначения						
Основные средства непроизводственного назначения						

Оценка основных средств в *динамике* осуществляется с использованием следующих показателей:
1) абсолютное отклонение

$$\Delta F = F_1 - F_0;$$

2) темп роста ОПФ

$$T_{\text{роста}} = (F_1 / F_0) \times 100\%;$$

3) темп прироста ОПФ

$$T_{\text{прироста}} = [\ (F_1 - F_0) / F_0\ ] \times 100\%.$$

При анализе *структуры* основных средств определяется удельный вес в их общей стоимости:
а) основных средств производственного и непроизводственного назначения;
б) активной и пассивной части основных средств.

К активной части относятся: машины, оборудование, транспортные средства. Пассивная часть – здания и сооружения.

Оценка *наличия* основных средств для целей налогообложения имущества осуществляется при помощи расчета *среднегодовой стоимости основных производственных фондов* (ОПФ). Наиболее объективным способом расчета ОПФ является использование формулы средней хронологической:

$$\textit{Среднегодовая стоимость имущества (ОПФ)} = \frac{1/2 \text{ на } 01.01 + \text{на } 01.04 + 01.07 + 01.10 + 1/2 \text{ на } 01.01}{4}.$$

Оценка прогрессивности и интенсивности обновления основных средств представлена в табл. 7.2. Источник – форма № 5.

Таблица 7.2. **Оценка прогрессивности и интенсивности обновления основных средств**

Показатели	На начало периода	Поступило	Выбыло	На конец периода
1	2	3	4	5
1. Первоначальная стоимость основных средств				
В том числе:				
1.1. Активная часть основных средств				
2. Износ основных средств				
3. Остаточная стоимость основных средств				
4. Коэффициент износа				
5. Коэффициент годности				
6. Коэффициент обновления				
7. Коэффициент выбытия				
8. Коэффициент интенсивности обновления				
9. Коэффициент расширения парка оборудования				

Расчет коэффициентов представлен ниже.

Таблица 7.3. **Коэффициенты прогрессивности и интенсивности обновления основных средств**

Коэффициенты	Формула расчета
Коэффициент износа	Износ / Первоначальная стоимость
Коэффициент годности	1 – Коэффициент износа
Коэффициент обновления	Стоимость поступивших основных средств / Стоимость основных средств на конец периода
Коэффициент выбытия	Стоимость выбывших основных средств / Стоимость основных средств на начало периода
Коэффициент интенсивности обновления	Стоимость поступивших основных средств / Стоимость выбывших основных средств
Коэффициент расширения парка оборудования	1 – Коэффициент интенсивности обновления

Выводы

1. Анализируются начисления износа в соответствии с учетной политикой предприятия.

Для характеристики возрастного состава и морального износа фонды группируются по продолжительности эксплуатации в соответствии с Постановлением Правительства РФ «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» и Налоговым кодексом (ст. 258) на следующие 10 групп:

- 1 – 2 года включительно;
- 2 – 3 года включительно;
- 3 – 5 лет включительно;
- 5 – 7 лет включительно;
- 7 – 10 лет включительно;
- 10 – 15 лет включительно;
- 15 – 20 лет включительно;
- 20 – 25 лет включительно;
- 25 – 30 лет включительно;
- более 30 лет.

2. Делаются выводы по динамике показателей износа и годности, которые рассчитываются на начало и конец отчетного периода. Если коэффициент износа > 50 %, то это свидетельствует об ухудшении технической базы предприятия.

3. Коэффициенты обновления и выбытия показывают, соответственно какую часть имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют поступившие и выбывшие из-за ветхости и износа основные средства. Чем ближе между собой значения коэффициентов обновления и выбытия, тем интенсивнее процесс движения основных средств. Данные показатели рекомендуется рассчитывать как для общей стоимости основных средств, так и по категориям, например для активной части основных средств.

4. Коэффициент интенсивности обновления показывает, какая часть поступивших средств возмещает выбывшие.

7.3. Расчет и оценка эффективности использования основных средств

Обобщающие показатели эффективности основных средств

Обобщающие показатели эффективности основных средств представлены в табл. 7.4.

Таблица 7.4. **Обобщающие показатели эффективности основных средств**

Показатели	Формула расчета
Фондоотдача (f)	Объем производства продукции / Среднегодовая стоимость ОПФ
Фондоемкость (f_e)	1 / Фондоотдача
Рентабельность (ρ)	Прибыль / Среднегодовая стоимость ОПФ
Фондовооруженность ($f_в$)	Среднегодовая стоимость ОПФ / Численность работников

Факторный анализ изменений фондоотдачи

Можно выделить следующие основные направления факторного анализа фондоотдачи:

I. Анализ влияния изменений в структуре основных фондов на фондоотдачу.

II. Анализ влияния производительности и фондовооруженности на фондоотдачу.

III. Анализ влияния экстенсивных и интенсивных факторов на фондоотдачу.

IV. Анализ влияния уровня использования производственной мощности на фондоотдачу.

V. Анализ влияния внешних факторов на фондоотдачу.

Расчетные формулы представлены ниже.

I. Анализ влияния изменений в структуре основных фондов на f

Фондоотдача $$f = \frac{F_а}{F} \times \frac{N}{F_а},$$

$F_а$ – активная часть основных фондов; N – продукция; F – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

II. Анализ влияния производительности и фондовооруженности на фондоотдачу

$$f = \frac{w \times R}{f_{\text{В}} \times R} = \frac{w}{f_{\text{В}}},$$

w – производительность труда, $w = N / R$; R – численность работников; $f_{\text{В}}$ – фондовооруженность; N – выручка.

III. Анализ влияния экстенсивных и интенсивных факторов на фондоотдачу

1. Доля активной части основных фондов $= \frac{F_{\text{а}}}{F}$.

2. Доля машин и оборудования в стоимости активных фондов $= \frac{F_{\text{м}}}{F_{\text{а}}}$.

3. Коэффициент сменности работы оборудования $= \frac{T_{\text{с}}}{K_{\text{д}}}$.

4. Средняя стоимость единицы оборудования = С.

5. Продолжительность станко-смены $= \frac{T_{\text{ч}}}{T_{\text{с}}}$.

6. Выработка продукции за один станко-час работы оборудования $= \frac{N}{T_{\text{ч}}}$.

Тогда фондоотдача $$f = \frac{F_{\text{а}}}{F} \times \frac{F_{\text{м}}}{F_{\text{а}}} \times \frac{T_{\text{с}}}{K_{\text{д}}} \times \frac{1}{\text{С}} \times \frac{T_{\text{ч}}}{T_{\text{с}}} \times \frac{N}{T_{\text{ч}}},$$

где $F_{\text{а}}$ – стоимость активной части основных средств; $F_{\text{м}}$ – стоимость действующих машин и оборудования; F – среднегодовая стоимость основных производственных фондов; $T_{\text{с}}$ – количество отработанных станко-смен; $K_{\text{д}}$ – количество единиц действующего оборудования; С – средняя стоимость единицы оборудования; $T_{\text{ч}}$ – количество отработанных станко-часов; N – объем производства продукции.

IV. Анализ влияния уровня использования производственной мощности на фондоотдачу

Выделяют четыре фактора:

1. Уровень специализации предприятия $= \frac{N}{N_{\text{ос}}}$.

2. Коэффициент использования производственной мощности предприятия $= \frac{N_{\text{ос}}}{W}$.

3. Фондоотдача активной части фонда исчисления по мощности $= \frac{W}{F_{\text{а}}}$.

4. Доля активной части фонда в общей стоимости $= \frac{F_{\text{а}}}{F}$.

Тогда фондоотдача $$f = \frac{N}{N_{\text{ос}}} \times \frac{N_{\text{ос}}}{W} \times \frac{W}{F_{\text{а}}} \times \frac{F_{\text{а}}}{F},$$

где $N_{\text{ос}}$ – основная профильная продукция предприятия; W – среднегодовая производственная мощность

V. Анализ влияния внешних факторов на фондоотдачу

Выделяют три фактора:

1. Доля материальных затрат в стоимости основных фондов $= \frac{M}{F}$.

2. Доля стоимости покупных деталей, полуфабрикатов в стоимости основных фондов $= \frac{M_{\text{пф}}}{F}$.

3. Доля стоимости чистой продукции в стоимости основных фондов = $\frac{N_{д.с}}{F}$.

Тогда фондоотдача $$f = \frac{M}{F} + \frac{M_{пф}}{F} + \frac{N_{д.с}}{F},$$

где $N_{д.с}$ – добавленная стоимость или стоимость чистой продукции; M – стоимость материалов; $M_{пф}$ – стоимость покупных изделий и полуфабрикатов

Анализ рентабельности основных фондов

На изменение рентабельности ОПФ влияют следующие факторы:
- уровень фондоотдачи;
- уровень оборачиваемости материальных оборотных средств;
- уровень рентабельности продаж.

$$\rho_{(F)} = \frac{\rho_{(N)}}{\left(\frac{1}{f} + \frac{1}{O}\right)},$$

где $\rho_{(F)}$ – рентабельность основных фондов; $\rho_{(N)}$ – рентабельность продаж (Прибыль / Выручка); f – фондоотдача; О – оборачиваемость материальных оборотных средств (Выручка / Средняя стоимость материальных оборотных средств)

Анализ эффективности использования машин и оборудования

Данный анализ проводится по следующим трем направлениям:
- анализ показателей использования оборудования по количеству;
- анализ показателей использования оборудования по времени работы;
- анализ показателей использования оборудования по производительности.

Анализ показателей использования оборудования по количеству

Классификация оборудования

Наличное оборудование – все оборудование, имеющееся на балансе:

1. Установленное оборудование:
   а) фактически работающее;
   б) находящееся в плановом ремонте и модернизации;
   в) резервное;
   г) в аварийном внеплановом ремонте.
2. Неустановленное оборудование:
   а) подлежащее установке;
   б) излишнее;
   в) подлежащее списанию.

К показателям использования оборудования по количеству относятся:

1) $$\textit{Доля оборудования, сданного в эксплуатацию} = \frac{\textit{Установленное оборудование}}{\textit{Наличное оборудование}};$$

2) $$\textit{Доля фактически работающего оборудования} = \frac{\textit{Фактически работающее оборудование}}{\textit{Установленное оборудование}};$$

3) $$\textit{Степень использования наличного парка оборудования} = \frac{\textit{Фактически работающее оборудование}}{\textit{Наличное оборудование}}.$$

Вывод. Близость значений данных показателей друг к другу, а также к единице характеризует степень полноты использования парка оборудования. В случае разрыва между значениями этих показателей следует определить возможные резервы увеличения объема производства продукции.

Анализ показателей использования оборудования по времени работы

К показателям данной группы относятся:

1) $$Коэффициент\ сменности = \frac{Отработанные\ станко\text{-}часы}{Установленное\ оборудование};$$

2) Коэффициенты экстенсивности использования оборудования:

2.1. $$\frac{Коэффициент\ полезного\ использования}{календарного\ фонда} = \frac{Полезное\ время}{Календарный\ фонд},$$

где Календарный фонд = 365 × 24 ч, Полезное время = Машинное время – Время на брак – Время работы вхолостую;

2.2. $$\frac{Коэффициент\ использования}{машинного\ времени} = \frac{Полезное\ время}{Машинное\ время},$$

где Машинное время = Время работы оборудования и другие показатели.

Анализ показателей использования оборудования по производительности

К показателям данной группы относятся:

1) $$Коэффициент\ интенсивной\ нагрузки = \frac{Объем\ продукции}{Количество\ единиц\ оборудования}.$$

Данный показатель характеризует количество продукции, выпущенной в единицу времени на единицу оборудования.

2) *Коэффициент интегральной нагрузки =*

= Коэффициент интенсивной нагрузки × Коэффициент экстенсивной нагрузки.

Изменение экстенсивной и интенсивной нагрузки оборудования оказывает непосредственное влияние на величину объема производства продукции. Данную взаимосвязь можно представить в виде следующей модели:

$$N = T_ч \times D,$$

где N – объем продукции, $T_ч$ – количество отработанных станко-часов, D – средняя выработка на один станок.

Влияние факторов на прирост объема продукции можно определить, используя количественные методы факторного анализа, в частности метод цепных подстановок, интегральный метод и др.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Рассмотрите основные направления анализа основных средств.
2. В чем заключается анализ структуры и динамики основных средств и какие выводы можно при этом сделать?
3. С помощью каких показателей осуществляется оценка прогрессивности и интенсивности обновления основных средств?
4. Приведите формулы расчетов обобщающих показателей эффективности использования основных средств.
5. Перечислите основные направления факторного анализа фондоотдачи.
6. Какие факторы влияют на изменение рентабельности основных средств? Приведите формулу расчета.
7. Сформулируйте основные направления анализа использования машин и оборудования.

Глава 8. АНАЛИЗ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

8.1. Направления анализа нематериальных активов

Нематериальные активы являются составной частью имущественного комплекса предприятия. Их использование в хозяйственной деятельности отличается от эксплуатации другого имущества, например зданий, машин, оборудования и т.п. Нематериальные активы выражены не только в бухгалтерских, но и в юридических документах. Права, учитываемые в составе нематериальных активов, существенно влияют на стоимость предприятия, его финансовые результаты.

В соответствии с ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов», утвержденным приказом Минфина № 91н от 16.10.2000 г., в состав нематериальных активов включены три типа объектов:

- интеллектуальная собственность;
- организационные расходы;
- деловая репутация организации.

Понятие «интеллектуальная собственность» включает:

- авторское право – права, возникающие из авторских и иных договоров на произведения в области науки, литературы, программы для ЭВМ, базы данных и др.;
- промышленную собственность – права, возникающие из патентов на изобретение, промышленные образцы, из свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование;
- право на ноу-хау и др.

Под *организационными расходами* понимают сумму расходов учредителей (участников), связанных с образованием юридического лица.

Под *деловой репутацией* понимают превышение покупной цены приватизированного имущества над его оценочной (начальной) стоимостью.

Основные направления анализа нематериальных активов

➢ ***Анализ состава, структуры и динамики нематериальных активов***

Данный анализ осуществляется на основе формы № 5 в виде следующей аналитической таблицы.

Таблица 8.1. **Анализ состава, структуры и динамики нематериальных активов**

Виды нематериальных активов	Базисный период		Отчетный период		Отклонения	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Нематериальных активов, всего						
В том числе: 1. Права на объекты интеллектуальной собственности 1.1. Ноу-хау 1.2. Патенты 1.3. Товарные знаки 1.4. Свидетельства на полезные модели 1.5. Знаки обслуживания 1.6. Лицензионные договоры на использование товарных знаков и знаков обслуживания 1.7. Программы ЭВМ						
2. Организационные расходы						
3. Деловая репутация организации и др.						

➢ ***Анализ структуры нематериальных активов по источникам поступления***
Данный анализ осуществляется в виде следующей аналитической таблицы.

Таблица 8.2. **Анализ структуры нематериальных активов по источникам поступления**

Источники	На начало периода		На конец периода		Изменения	
	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу
1	2	3	4	5	6	7
1. Приобретенные за плату или в обмен на другое имущество						
2. Внесенные учредителями						
3. Полученные безвозмездно						
4. Поступления для осуществления совместной деятельности						
5. Созданные на предприятии						
Итого						

➢ ***Анализ структуры нематериальных активов (НА) по степени правовой защищенности***
Данный анализ проводится по следующей схеме.
Всего нематериальных активов,
в том числе:
- НА защищенные:
  - патентами на изобретения;
  - свидетельствами на полезную модель;
  - свидетельствами на товарный знак;
  - лицензионными договорами на использование товарных знаков и знаков обслуживания;
  - авторскими правами.
- НА незащищенные (права на пользование природными ресурсами, организационные расходы и т.д.).

➢ ***Анализ структуры нематериальных активов по срокам полезного использования***
Данный анализ проводится по следующей аналитической схеме.

Годы \ Виды НА
1
2
...
10
20 и более

➢ ***Анализ структуры выбытия нематериальных активов***
Данный анализ осуществляется в виде следующей аналитической таблицы.

Таблица 8.3. **Анализ структуры выбытия нематериальных активов**

Источники	На начало периода		На конец периода		Изменения	
	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу
1	2	3	4	5	6	7
1. Списание в результате окончания срока полезного использования						
2. Продажа						
3. Безвозмездная передача						
4. Вклад в уставный капитал других предприятий						
Итого						

8.2. Анализ эффективности использования нематериальных активов

Анализ эффективности использования нематериальных активов осуществляется по данным формы № 1, формы № 2 и формы № 5.

Для раскрытия в пояснительной записке показателей эффективности использования нематериальных активов рассчитываются коэффициенты:

- оборачиваемости нематериальных активов (фондоотдачи),
- доли нематериальных активов, приходящихся на единицу продукции (фондоемкости),
- амортизациоемкости нематериальных активов.

Для углубленного анализа эффективности использования нематериальных активов применяется формула:

$$Доходность\ НА = \frac{Прибыль}{НА} = \frac{Прибыль}{Выручка} \times \frac{Выручка}{НА}.$$

Рентабельность продаж — Оборачиваемость

Влияние факторов определяется с использованием количественных методов факторного анализа.

Вывод. Доходность нематериальных активов может быть повышена за счет:

- повышения рентабельности продаж;
- ускорения оборачиваемости нематериальных активов.

Результаты анализа оформляются в форме аналитической таблицы 8.4.

При анализе нематериальных активов по всем основаниям необходимо обращать внимание на размеры отдельных видов и их динамику, а также балансовую и рыночную стоимость нематериальных активов в рублях и в процентах к внеоборотным активам и к имуществу предприятия в целом.

Таблица 8.4. **Анализ эффективности использования нематериальных активов**

Показатели	Базисный период	Отчетный период	В % к базисному периоду
1	2	3	4
1. Нематериальные активы (стр. 110 формы № 1)			
2. Выручка от продаж			
3. Прибыль от продаж			
4. Доходность нематериальных активов = = Прибыль / Нематериальные активы			
5. Оборачиваемость нематериальных активов = = Выручка / Нематериальные активы			
6. Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка			
Итого			

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Перечислите основные направления анализа нематериальных активов.
2. В чем особенности анализа состава и динамики нематериальных активов?
3. Перечислите основные источники поступления нематериальных активов.
4. Охарактеризуйте структуру нематериальных активов по степени их правовой защищенности.
5. Приведите аналитическую схему анализа нематериальных активов по строкам полезного использования.
6. Перечислите основные источники выбытия нематериальных активов.
7. Сформулируйте суть анализа эффективности использования нематериальных активов.

Глава 9. АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

9.1. Оборотные активы организации: характеристика кругооборота и оборота

Синонимы: Оборотные активы – Оборотные средства – Текущие активы

Оборотные активы являются составной частью имущества организации. Характеристика кругооборота и оборота представлена ниже (см. схемы 9.1 – 9.3).

I стадия кругооборота. Кругооборот начинается с авансирования стоимости в денежной форме на приобретение сырья, материалов, топлива и других средств производства.

В результате денежные средства принимают форму производственных запасов. Последние выражают переход из сферы обращения в сферу производства. Стоимость при этом не расходуется, а авансируется, так как после завершения кругооборота она возвращается.

II стадия кругооборота. Совершается в процессе производства. Рабочая сила осуществляет производительное потребление средств производства, создавая новый продукт, который несет в себе перенесенную и вновь созданную стоимость. Авансированная стоимость из производительной переходит в товарную.

III стадия кругооборота. Заключается в реализации готовой продукции и получении денежных средств. Оборотные средства из сферы производства вновь переходят в сферу обращения. Стоимость из товарной формы переходит в денежную.

Разница между суммой денежных средств, затраченных на изготовление и реализацию произведенной продукции и полученных от продажи произведенной продукции, составляет денежные накопления организации.

Закончив один кругооборот, оборотные средства вступают в новый. Тем самым осуществляется их непрерывный оборот.

Анализ кругооборота показывает, что авансируемая стоимость в каждый данный момент кругооборота различными частями одновременно находится в денежной, производительной, товарной формах.

Оборотные активы выполняют две функции:

- производственную;
- расчетную.

Структура оборотных активов представляет соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения, т.е. показывает долю каждого элемента в общей сумме оборотных активов.

Оборотные производственные фонды – это сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, отдельные запчасти, инструмент, специальные приспособления, инвентарь и т.п.

Фонды обращения – это готовая продукция на складе, товары отгруженные, денежные средства на расчетном счете и в кассе, дебиторская задолженность, средства в прочих расчетах. Их основное назначение – обеспечение ресурсами процесса обращения.

Источники оборотных активов:

- собственные средства;
- привлеченные средства.

9.2. Показатели и направления анализа оборотных активов

Анализ оборотных активов рекомендуется проводить для оценки изменений как в имущественном положении организации, так и ликвидности баланса.

Анализ оборотных активов включает расчет следующих показателей.

1. Оборотный капитал (ОК).

В российской практике: Оборотный капитал = Оборотные активы предприятия.

По МСФО: Оборотный капитал ≠ Оборотные активы предприятия:

Оборотный капитал = Оборотные активы – Краткосрочные обязательства.

2. Собственный оборотный капитал, или **Собственные оборотные средства (СОК** или **СОС)** – это часть собственного капитала, которая остается на финансирование оборотных средств после покрытия постоянных активов.

$$СОК = СК - ВА,$$

где СК – собственный капитал; ВА – внеоборотные активы.

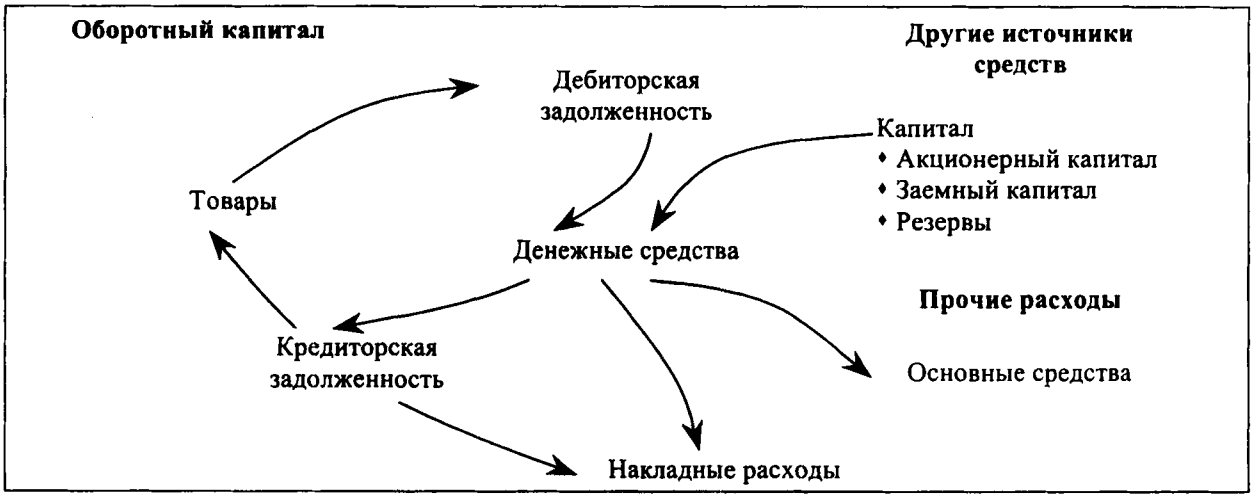


Схема 9.1. Кругооборот капитала в торговле

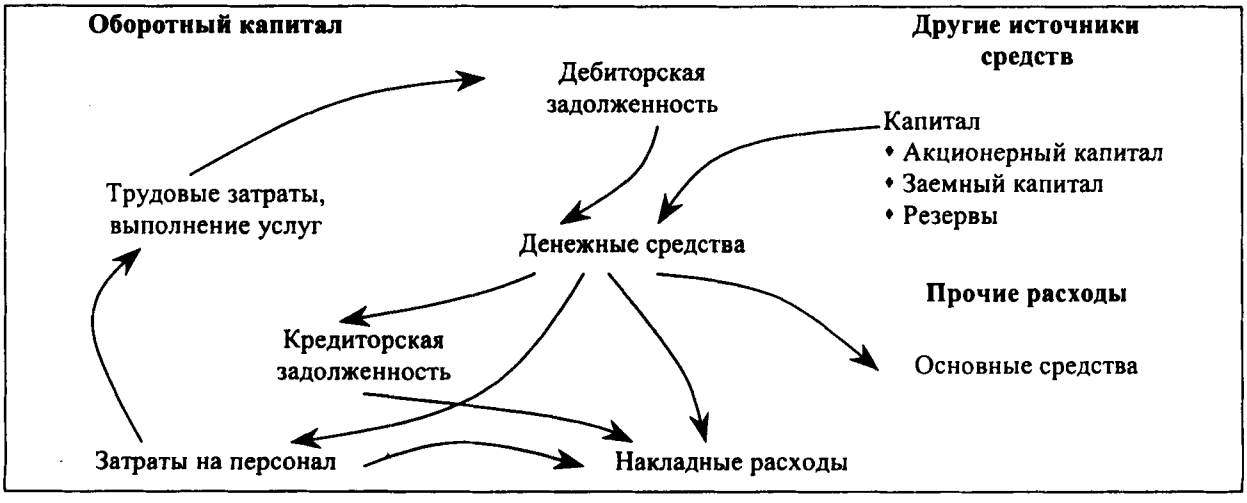


Схема 9.2. Оборот капитала в сфере услуг

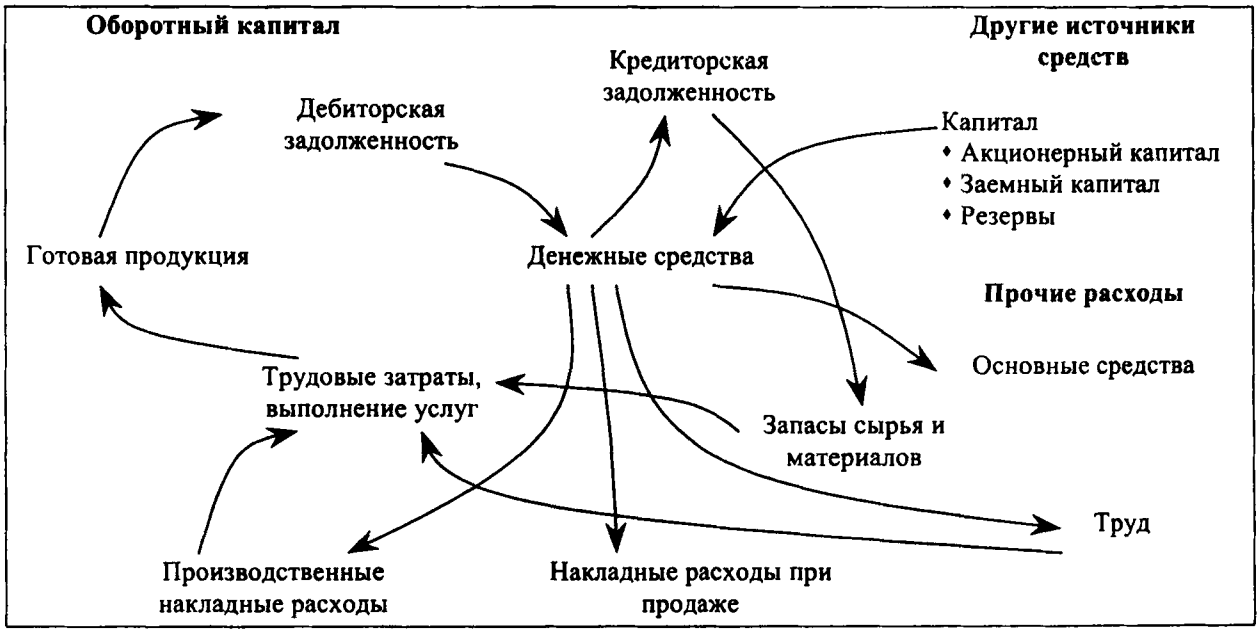


Схема 9.3. Оборот капитала в производстве

На практике СОК может быть больше, так как имеются долгосрочные пассивы, т.е. средства, находящиеся в долгосрочном распоряжении предприятия.

3. Наличие собственного оборотного капитала (НСОК) – это часть постоянных пассивов (СК и долгосрочные обязательства), которые остаются на финансирование оборотных средств после покрытия постоянных активов:

$$НСОК = (СК + ДО) - ВА,$$

где ДО – долгосрочные обязательства.

4. Коэффициент маневренности наличия СОК ($К_{м\ НСОК}$) – показывает долю НСОК по отношению к перманентному капиталу, т.е. капиталу, находящемуся в долгосрочном распоряжении предприятия:

$$К_{м\,НСОК} = \frac{НСОК}{СК + ДО}.$$

5. Финансово-эксплуатационные потребности (ФЭП) – это разница между средствами, иммобилизованными в запасах сырья, готовой продукции, незавершенного производства, дебиторской задолженностью и кредиторской задолженностью:

$$ФЭП = (З_С + З_{ГП} + НЗ + Д) - КЗ,$$

где $З_С$ – запасы сырья и т.д.

В идеале ($З_С + З_{ГП} + НЗ + Д$) должны покрывать кредиторскую задолженность. Но на практике этого не бывает, поэтому разницу, т.е. ФЭП, приходится финансировать за счет НСОК и (или) путем займа.

Далее сравнение ФЭП и НСОК позволяет анализировать показатели:

6. Излишек собственных оборотных средств возникает, если

$$НСОК > ФЭП.$$

7. Дефицит собственных оборотных средств возникает, если

$$НСОК < ФЭП.$$

8. Потенциальный дефицит (излишек) СОС:

$$\textit{Потенциальный дефицит (излишек)} = НСОК - ФЭП.$$

9. Реальный дефицит (излишек):

$$\textit{Реальный дефицит (излишек)} = \textit{Потенциальный дефицит (излишек)} + \textit{Краткосрочный кредит} - \textit{Краткосрочные финансовые вложения}.$$

Методика расчета потребности в оборотных средствах

Определение потребности предприятия в оборотном капитале является важнейшим направлением финансового планирования деятельности предприятия.

Недостаток оборотных средств может привести к перебоям хозяйственной деятельности.

Избыток оборотных средств ведет к замораживанию денежных средств.

Для определения потребности предприятия в оборотном капитале используется коэффициент закрепления оборотных средств ($К_{закр}$):

$$К_{закр} = \frac{\textit{Оборотные средства}}{\textit{Выручка}}.$$

Тогда $$\textit{Оборотные средства} = \textit{Выручка} \times К_{закр}.$$

Так как мы планируем нашу потребность в оборотном капитале, формула примет вид:

$$\textit{Оборотные средства}_{пл.} = \textit{Выручка}_{пл.} \times К_{закр}.$$

Величина планируемого дохода определяется исходя из заключенных договоров.

При расчете потребности $К_{закр}$ берется фактический:

$$К_{закр.факт} = \frac{\textit{Оборотные средства} - \textit{Лишние производственные запасы} - \textit{Просроченная дебиторская задолженность}}{\textit{Выручка}_{факт}}.$$

В окончательном виде расчет потребности в оборотных средствах определяется по формуле:

$$\textit{Оборотные средства}_{пл.} = \textit{Выручка}_{пл.} \times К_{закр.\ факт}.$$

Основными направлениями анализа оборотных активов являются:
- анализ состава и динамики оборотных активов;
- анализ источников формирования оборотных активов;
- анализ дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ эффективности использования оборотных активов.

9.3. Анализ состава и динамики оборотных активов

Анализ состава и динамики оборотных активов рекомендуется проводить в форме аналитической таблицы 9.1.

Таблица 9.1. **Анализ состава и динамики оборотных активов**

Показатели	На начало периода		На конец периода		Изменения	
	руб.	в % к обор. активам	руб.	в % к обор. активам	руб.	в % к обор. активам
1. Материальные оборотные средства в запасах						
1.1. Производственные запасы (материалы и т.п.)						
1.2. Незавершенное производство и расходы будущих периодов						
1.3. Готовая продукция и товары						
2. Дебиторская задолженность						
2.1. Товары отгруженные						
2.2. Расчеты с дебиторами						
2.3. Авансы выданные						
3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения						
3.1. Касса, расчетный счет, валютный счет						
3.2. Прочие денежные средства						
3.3. Краткосрочные финансовые вложения						
Итого оборотных активов						

По данным табл. 9.1 можно сделать следующие выводы:
- изменение общей суммы оборотных активов;
- за счет чего произошло изменение оборотных активов в большей степени;
- как изменились оборотные активы по видам.

9.4. Анализ источников формирования оборотных активов

Анализ рекомендуется проводить по следующим двум направлениям:
- анализ структуры и движения источников оборотного капитала (см. табл. 9.2);
- факторный анализ движения собственного оборотного капитала (см. табл. 9.3).

Таблица 9.2. **Анализ структуры и движения источников оборотного капитала**

Показатели	На начало периода		На конец периода		Изменения	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%
Наличие собственного оборотного капитала						
1. Собственный оборотный капитал						
2. Долгосрочные обязательства						
3. Краткосрочные обязательства						
Итого источников						
Коэффициент маневренности наличия собственного оборотного капитала						

По данным табл. 9.2 можно сделать следующие выводы:
- доля собственного оборотного капитала в структуре источников;

- доля краткосрочных обязательств;
- доля долгосрочных обязательств;
- коэффициент маневренности ($К_м$НСОК) показывает, какая часть вложена в оборотные активы, а какая капитализирована; рост значения данного показателя свидетельствует об увеличении возможности финансового маневра у предприятия.

Таблица 9.3. **Факторный анализ собственного оборотного капитала**

Показатели	На начало периода		На конец периода		Изменения	
	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу
1. Источники собственных средств:						
- уставный капитал						
- добавочный капитал						
- резервный капитал						
- фонды						
- целевые поступления						
- нераспределенная прибыль						
Итого собственный капитал						
2. Внеоборотные активы – исключаются:						
- нематериальные активы						
- основные средства						
- незавершенное строительство						
- долгосрочные финансовые вложения						
Итого внеоборотные активы						
Итого собственный оборотный капитал						

По данным табл. 9.3 можно сделать следующие выводы:
- за счет каких факторов произошло увеличение собственного оборотного капитала (СОК);
- за счет каких факторов произошло уменьшение собственного оборотного капитала;
- каково итоговое увеличение (уменьшение) собственного оборотного капитала.

9.5. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающаяся организации от дебиторов (физических и юридических лиц, являющихся должниками данного объекта) и возникающая в результате хозяйственных взаимоотношений с ними.

Дебиторская задолженность является элементом оборотного капитала, ее увеличение означает отвлечение средств из оборота.

Величина дебиторской задолженности определяется внешними и внутренними факторами (см. схему 9.4).

Управление дебиторской задолженностью – один из ключевых вопросов оптимизации оборотных активов.

Управление дебиторской задолженностью включает:
- контроль за ее структурой в разрезе должников;
- оценку ее ликвидности, т.е. оценку реальности возврата долгов предприятию;
- контроль за оборачиваемостью средств в расчетах;
- ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения;
- контроль за состоянием безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва;
- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации;
- применение различных моделей договоров с партнерами с гибкими условиями форм оплаты и ценообразования – от предоплаты или частичной оплаты до использования факторинга или банковской гарантии.

На схеме 9.5 представлена модель управления дебиторской задолженностью.

Ее преимущества: она является более детальной и логически взаимоувязанной, учитывает нормативные документы по ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности в РФ.

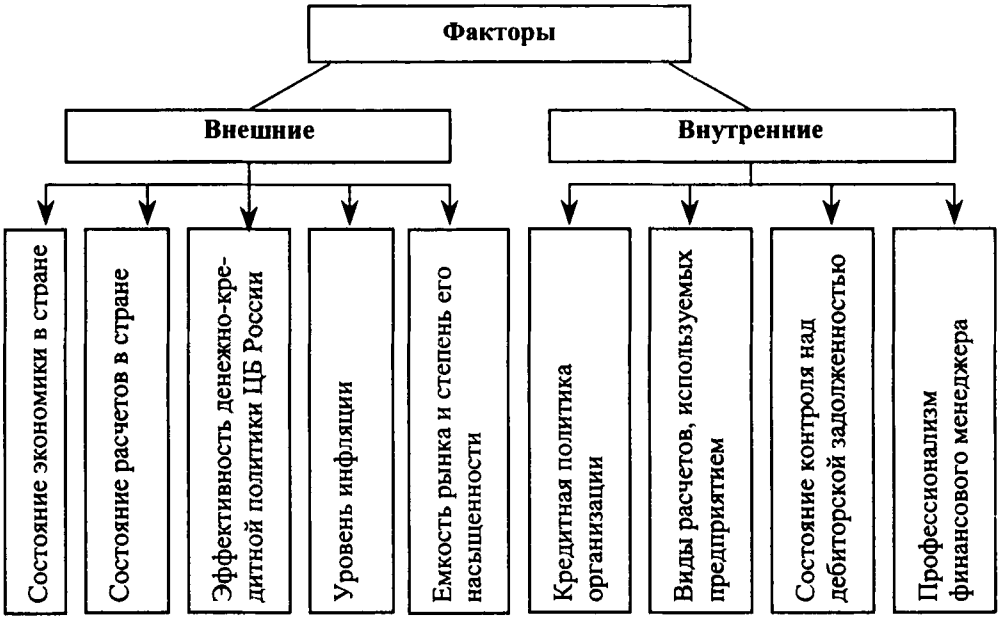


Схема 9.4. Факторы, влияющие на формирование дебиторской задолженности

Схема 9.5. Модель управления дебиторской задолженностью (составлена по работе Колпаковой Г.М.)

Основными *задачами управления дебиторской* задолженностью являются:

- содействие росту объема продаж путем предоставления коммерческого кредита;
- рост прибыли, вызываемый ростом объема продаж;
- повышение конкурентоспособности с помощью отсрочки платежей;
- определение степени риска неплатежеспособности покупателей;
- расчет прогнозного размера резерва по сомнительным долгам;
- предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности включается в пояснительную записку отдельным блоком в раздел, отражающий порядок расчета и анализа важнейших экономических и финансовых показателей деятельности организации согласно требованиям п.27 ПБУ 4/99.

Информация о дебиторской и кредиторской задолженности отражается в бухгалтерском балансе в развернутом виде:

- счета расчетов, имеющие дебетовые сальдо, приводятся в активе;
- счета расчетов, имеющие кредитовое сальдо – в пассиве.

Задолженность дебиторов можно классифицировать по различным критериям.

Дебиторская задолженность обособленно показывается в активе бухгалтерского баланса и подразделяется в балансе на следующие виды в зависимости *от источников возникновения*:

- задолженность за покупателями и заказчиками;
- векселя к получению;
- авансы выданные;
- задолженность за дочерними и зависимыми обществами;
- задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;
- задолженность прочих дебиторов.

По *срокам образования* дебиторская задолженность в бухгалтерском балансе делится на две группы:

- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, т.е. краткосрочная задолженность (стр. 240);
- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, т.е. долгосрочная задолженность (стр. 230).

Долгосрочная дебиторская задолженность возникает вследствие недостатков в работе предприятия (несвоевременное возмещение материального ущерба, неосмотрительная кредитная политика по отношению к покупателям, неправильный выбор партнеров), а также из-за длительных неплатежей и даже банкротства покупателей или слишком высоких темпов наращивания объема продаж. Наличие значительной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, свидетельствует об иммобилизации оборотных средств и ухудшении финансового состояния предприятия.

Кредиторская задолженность представлена общей суммой (стр. 620) и в разрезе счетов расчетов, имеющих кредитовое сальдо.

Данные по этим строкам баланса взаимосвязаны с формой № 5 (разд. 2 «Дебиторская и кредиторская задолженность»).

Содержание формы № 5 предусматривает группировку дебиторской и кредиторской задолженности по следующим направлениям:

- возникновению и погашению обязательств;
- видам долгосрочной и краткосрочной задолженности (в том числе, кредиторской, по которой не предусмотрено разделение по видам в балансе);
- по статье просроченной задолженности.

Дополнительно из формы № 5 можно получить следующую информацию:

- о суммах обеспечения обязательств и платежей, полученных (стр. 250) и выданных (стр. 260), отраженных на забалансовых счетах 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные» и 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные»;
- о движении векселей, выданных (стр. 262) и полученных (стр. 264);
- об изменении обязательств покупателей по поставленной им продукции (работам, услугам) по фактической себестоимости (стр. 266);
- о дебиторской и кредиторской задолженности по наименованиям организаций (сгруппированной на основании данных аналитического учета) (см. табл. 9.4, 9.5).

Таблица 9.4. **Анализ дебиторской задолженности**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Дебиторская задолженность													
Начальное сальдо													
Основной дебитор 1													
Основной дебитор 2													
Прочие													
Отгрузка продукции (без НДС)													
Основной дебитор 1													
Основной дебитор 2													
Прочие													
Отгрузка продукции (с НДС)													
Основной дебитор 1													
Основной дебитор 2													
Прочие													
Итого НДС в составе отгрузки													
График оплаты	Предоп-лата		от 0 – 30 дней				от 30 – 60 дней			Безнад. долги			Итого
Основной дебитор 1													
Основной дебитор 2													
Прочие													
Поступления от покупателей													
Основной дебитор 1													
Основной дебитор 2													
Прочие													
Итого НДС в составе оплаты													
Итого конечное сальдо дебиторов													

Таблица 9.5. **Анализ кредиторской задолженности**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Кредиторская задолженность													
Начальное сальдо													
Основной кредитор 1													
Основной кредитор 2													
Прочие													
Закупки (без НДС)													
Основной кредитор 1													
Основной кредитор 2													
Прочие													
Закупки продукции (с НДС)													
Основной кредитор 1													
Основной кредитор 2													
Прочие													
Итого НДС в составе продукции													
График расчетов с поставщиками	Предоп-лата		от 0 – 30 дней				от 30 – 60 дней			Безнад. долги			Итого
Основной кредитор 1													
Основной кредитор 2													
Прочие													
Выплаты поставщиками													
Основной кредитор 1													
Основной кредитор 2													
Прочие													
Итого НДС в составе оплаты													
Итого конечное сальдо кредиторов													

Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности включает три направления:

I. Анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности.

II. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

III. Анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости .

Анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности

В упрощенной форме анализ рекомендуется проводить в форме аналитической таблицы 9.6.

Таблица 9.6. **Анализ структуры и движения дебиторской и кредиторской задолженности**

Показатели	На начало		На конец		Изменения	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%
1. Дебиторская задолженность						
- покупатели и заказчики						
- просроченная дебиторская задолженность						
2. Кредиторская задолженность						
- поставщики и подрядчики						
- просроченная кредиторская задолженность						

По данным табл. 9.6 можно сделать следующие выводы:

- увеличение (уменьшение) дебиторской задолженности по видам;
- увеличение (уменьшение) кредиторской задолженности по видам.

По результатам анализа принимаются решения по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.

Изменения сумм дебиторской и кредиторской задолженности по данным баланса в *развернутой* форме представлены в аналитической табл. 9.7.

Таблица 9.7. **Анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности**

Наименование показателя	Код строки (ф1)	Качественные сдвиги				Структурные сдвиги		
		на начало года, тыс. руб.	на конец года, тыс. руб.	абсолютное изменение (гр.4 – гр.3)	относительное изменение (гр.4 / гр.3) – – 100%	в % к итогу на начало года	в % к итогу на конец года	абсолютное изменение (гр.8 – гр.7)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), всего	230							
В том числе: покупатели и заказчики векселя к получению задолженность дочерних и зависимых обществ прочие	 231 232 233 235							
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), всего	240							
В том числе: покупатели и заказчики векселя к получению задолженность дочерних и зависимых обществ прочие дебиторы	 241 242 243 246							
Кредиторская задолженность, всего	620							
В том числе: поставщики и подрядчики	 621							
векселя к уплате задолженность перед дочерними и зависимыми обществами задолженность перед персоналом организации задолженность перед государственными внебюджетными фондами задолженность перед бюджетом авансы полученные прочие кредиторы	622 623 624 625 626 627 628							
Итог баланса	300 700							

Движение дебиторской и кредиторской задолженности по данным формы № 5 представлены в табл. 9.8.

Таблица 9.8. **Анализ движения дебиторской и кредиторской задолженности**

Наименование показателя	Код строки	На начало года		Возникло обязательств		Погашено обязательств		На конец года		Абсолютное изменение		Относительное изменение (гр.9 / гр.3) – 100%
		сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	по сумме, тыс. руб. (гр.9 – гр.3)	по удельному весу (гр.10–гр.4)	
Дебиторская задолженность краткосрочная	210											
в том числе просроченная	211											
из нее длительностью свыше 3 месяцев	213											
долгосрочная	220											
в том числе просроченная	221											
из нее длительностью свыше 3 месяцев	222											
Кредиторская задолженность												
краткосрочная	230											
в том числе просроченная	231											
из нее длительностью свыше 3 месяцев	232											
долгосрочная	240											
в том числе просроченная	241											
из нее длительностью свыше 3 месяцев	242											

Основанием для заполнения строк служат суммы договоров из забалансовых счетов 008 и 009. В графе «возникло обязательств» отражаются записи на сумму полученных и выданных гарантий. В графе «погашено обязательств» раскрываются суммы по мере погашения задолженности.

Задолженность, обеспеченная векселями (стр. 232, 622), отражается отдельно. Значительная доля этого вида расчетов между предприятиями-контрагентами свидетельствует о достаточном денежном обороте и платежеспособности организации.

Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Скорость оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности характеризует эффективность деятельности организации.

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлены в табл. 9.9.

Таблица 9.9. **Коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности**

Наименование показателя	Расчетная формула
Коэффициент оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности ($К_{дзд}$)	010 ф2 / 0,5 · (230н.г.+230 к.г.)
Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности ($К_{дзк}$)	010 ф2 / 0,5 · (240н.г.+240 к.г.)
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($К_{кз}$)	010 ф2 / 0,5 · (620н.г.+620 к.г.)
Коэффициент оборачиваемости в днях долгосрочной дебиторской задолженности ($О_{дзд}$)	360 / $К_{дзд}$
Коэффициент оборачиваемости в днях краткосрочной дебиторской задолженности ($О_{дзк}$)	360 / $К_{дзк}$
Коэффициент оборачиваемости в днях кредиторской задолженности ($О_{кз}$)	360 / $К_{кз}$

Динамика коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлена в табл. 9.10.

Таблица 9.10. **Динамика коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности**

Наименование показателя	На начало года	На конец года	Абсолютное изменение
Коэффициент оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности ($К_{ДЗД}$)			
Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности ($К_{ДЗК}$)			
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($К_{КЗ}$)			
Коэффициент оборачиваемости в днях долгосрочной дебиторской задолженности ($О_{ДЗД}$)			
Коэффициент оборачиваемости в днях краткосрочной дебиторской задолженности ($О_{ДЗК}$)			
Коэффициент оборачиваемости в днях кредиторской задолженности ($О_{КЗ}$)			

Анализ оборачиваемости позволяет сделать следующие **выводы:**

- о рациональности размера годового оборота средств в расчетах. Эффективность расчетно-платежной системы способствует ускорению оборачиваемости денежных средств в расчетах, притоку других активов организации и погашению кредиторской задолженности;
- о снижении себестоимости продаж продукции (работ, услуг). При увеличении числа оборотов доля постоянных расходов, относимая на себестоимость, сокращается;
- о возможном ускорении оборота на других стадиях производственного и финансового цикла. Сокращение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности способствует ускорению оборота денежных средств, запасов и обязательств организации.

Анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости

Платежеспособность и финансовая устойчивость организации в значительной мере определяется состоянием расчетно-платежной дисциплины.

В табл. 9.11 представлены некоторые коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости по данным баланса.

Таблица 9.11. **Коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости**

Наименование показателя	Расчетная формула
Частный коэффициент покрытия ($К_{п.ч}$)	(230 + 240) / 620
Общий коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами ($К_{п.о}$)	290 / 690
Коэффициент задолженности другим организациям ($К_з$)	(621 + 622 + 623 + 627 + 628) / 010 ф2
Коэффициент задолженности фискальной системе ($К_ф$)	(625 + 626) / 010 ф2
Коэффициент внутреннего долга ($К_д$)	(624 + 630 + 640 + 650 + 660) / 010 ф2

Ниже представлена сводная таблица расчета основных показателей оценки дебиторской и кредиторской задолженности (см. табл. 9.12).

Информация о качестве дебиторской задолженности включает:

- сведения о времени возникновения задолженности;
- анализ средних сроков дебиторской задолженности;
- регулярные сверки расчетов с основными дебиторами.

Данная информация необходима для создания резерва на покрытие безнадежных долгов, для инициирования дальнейшего расследования и предъявления судебных исков в случае разногласий.

Формирование резерва на безнадежную дебиторскую задолженность (безнадежные долги) может производиться двумя методами:

- *Методом процента от чистой реализации в кредит* (отчет о прибылях и убытках). Основываясь на данных предыдущих лет, подсчитывается средний процент отношения между фак-

тическими убытками от сомнительных долгов и чистой реализацией в кредит. Далее этот процент применяется к фактической чистой реализации отчетного периода для определения размера сомнительного долга.

- *Методом учета дебиторской задолженности по срокам оплаты* (бухгалтерский баланс). Этот метод основан на бухгалтерском остатке чистой дебиторской задолженности. Он использует предыдущие данные для определения процента предполагаемой сомнительной дебиторской задолженности. Суть метода заключается в оценке чистой себестоимости дебиторской задолженности – денежной суммы, ожидаемой к получению.

Таблица 9.12. **Расчет показателей оценки дебиторской и кредиторской задолженности**

Наименование показателя	Формула расчета	Строки отчетности
1. Оборачиваемость дебиторской задолженности (раз)	$\frac{\textit{Выручка от продаж}}{\textit{Средняя ДЗ за период}}$	$\frac{010ф2}{0,5\cdot\left[(230+240)_{н.г.}+(230+240)_{к.г.}\right]}$
2. Средний период инкассации дебиторской задолженности (дни)*	$\frac{360}{\textit{Оборачиваемость ДЗ}}$	$\frac{\left(0,5\cdot\left[(230+240)_{н.г.}+(230+240)_{к.г.}\right]\right)\cdot 360}{010ф2}$
3. Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность	$\frac{\textit{ДЗ}}{\textit{Текущие активы}}$	$\frac{(230+240)\ \textit{баланса}}{\textit{II баланса}}$
4. Доля просроченной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности	$\frac{\textit{Просроченная ДЗ}}{\textit{ДЗ}}$	$\frac{(211+221)\ ф5}{(230+240)\ \textit{баланса}}$
5. Доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности	$\frac{\textit{Величина резерва}}{\textit{ДЗ}}$	$\frac{090ф2}{(230+240)\ \textit{баланса}}$
6. Удельный вес вексельной формы расчетов в общем объеме дебиторской задолженности	$\frac{\textit{ДЗ по векселям}}{\textit{ДЗ}}$	$\frac{(232+242)\ \textit{баланса}}{(230+240)\ \textit{баланса}}$
7. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	$\frac{\textit{ДЗ}}{\textit{КЗ}}$	$\frac{(230+240)\ \textit{баланса}}{620\ \textit{баланса}}$
8. Коэффициент соотношения кредиторской задолженности и дебиторской задолженности	$\frac{\textit{КЗ}}{\textit{ДЗ}}$	$\frac{620\ \textit{баланса}}{240\ \textit{баланса}}$
9. Производственный цикл (процесс) **	*Оборачиваемость в днях запасов + Оборачиваемость в днях дебиторской задолженности*	$\frac{0,5\cdot(210_{н.г.}+210_{к.г.})\cdot 360}{010ф2}+\frac{0,5\cdot\left[(230+240)_{н.г.}+(230+240)_{к.г.}\right]\cdot 360}{010ф2}$
10. Финансовый цикл (продажи) ***	*Оборачиваемость в днях запасов + Оборачиваемость в днях дебиторской задолженности – Оборачиваемость в днях кредиторской задолженности*	$\frac{0,5\cdot(210_{н.г.}+210_{к.г.})\cdot 360}{010ф2}+\frac{0,5\cdot\left[(230+240)_{н.г.}+(230+240)_{к.г.}\right]\cdot 360}{010ф2}-\frac{0,5\cdot(620_{н.г.}+620_{к.г.})\cdot 360}{010ф2}$

* Коэффициент инкассации предназначен для прогноза денежных поступлений от продаж и показывает, какая часть отгруженной продукции будет оплачена в первый месяц отгрузки, во второй и т.д., с учетом безнадежных долгов.

** Чем меньше производственный цикл, тем эффективнее управление дебиторской задолженностью и запасами.

*** Чем меньше финансовый цикл, тем эффективнее управление дебиторской задолженностью, запасами и кредиторской задолженностью.

9.6. Анализ эффективности использования оборотных активов

Финансовое состояние организации в значительной степени определяется уровнем деловой активности, оптимальностью использования оборотных активов, оценкой их величины и структуры.

Потребность в финансировании пропорционально зависит от скорости оборота активов. Чем ниже оборачиваемость оборотных активов, тем выше потребность организации в привлечении дополнительных источников финансирования.

Таким образом, показатели оборачиваемости оборотных активов взаимосвязаны с показателями платежеспособности и ликвидности.

Для оценки эффективности использования оборотных активов применяются финансовые коэффициенты, представленные в табл. 9.13.

Таблица 9.13. **Коэффициенты эффективности использования оборотных активов**

Наименование показателя	Расчетная формула
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	010 (ф2) / 0,5 · (290 н.г. + 290 к.г.) баланса
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в днях	360 / Коэффициент оборачиваемости оборотных активов
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	0,5 · (290 н.г. + 290 к.г.) баланса / 010 (ф2)
Коэффициент оборотных средств в производстве	(210 + 220 – 215) баланса / 010 (ф2)
Коэффициент оборачиваемости денежных средств в днях	[0,5 · (260 н.г.+260 к.г.)баланса] · 360/010 (ф2)

Изменение остатков оборотных активов в целом и по отдельным его группам является следствием непрерывности производственного цикла.

В процессе производственного цикла запасы потребляются, их возобновление и пополнение возможно только в результате продажи продукции (работ, услуг) и получения денежных средств. Эти показатели участвуют в расчете коэффициентов оборачиваемости при оценке деловой активности организации.

Наиболее важные показатели эффективности использования оборотных активов в соответствии с МСФО представлены в табл. 9.14.

Таблица 9.14. **Показатели оборачиваемости оборотных активов и пассивов**

Оборачиваемость дебиторской задолженности	Оборачиваемость запасов	Оборачиваемость кредиторской задолженности
$\frac{\textit{Выручка}}{\textit{Дебиторская задолженность}}$	$\frac{\textit{Себестоимость}}{\textit{Запасы}}$	$\frac{\textit{Себестоимость}}{\textit{Кредиторская задолженность}}$
Период оборота дебиторской задолженности	Период оборота запасов	Период оборота кредиторской задолженности
$\frac{365}{\textit{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}$	$\frac{365}{\textit{Оборачиваемость запасов}}$	$\frac{365}{\textit{Оборачиваемость кредиторской задолженности}}$

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте характеристику кругооборота и оборота оборотных активов.
2. Приведите формулы расчета и кратко объясните экономический смысл показателей анализа оборотных активов.
3. Раскройте суть методики определения потребности предприятия в оборотных средствах.
4. Перечислите основные направления анализа оборотных активов.
5. В чем заключается анализ состава и динамики оборотных средств?
6. Охарактеризуйте основные направления анализа источников формирования оборотных активов.
7. Перечислите внешние и внутренние факторы, влияющие на формирование дебиторской задолженности.
8. Как осуществляется анализ дебиторской задолженности?
9. Как осуществляется анализ кредиторской задолженности?
10. Приведите формулы расчета показателей эффективности использования оборотных активов.

Глава 10. АНАЛИЗ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

10.1. Бизнес-план: назначение и содержание. Прогнозирование финансовых документов. Финансовый контроллинг

Назначение бизнес-плана:
- планирование текущей деятельности предприятия;
- обоснование потребности в заемном финансировании.

Структура бизнес-плана
Бизнес-план включает следующие разделы:

I. Резюме → Цель плана / Краткие выводы.
II. Предприятие и отрасль, к которой оно относится.
III. Продукция / Услуги.
IV. Рынок.
V. Маркетинговый план → Ценовая политика, торговая политика, реклама и т.п.
   ➢ Оценка доходов от продажи и оценка расходов, связанных с продажей.
VI. Производственный план → Объем продукции / услуг, оборудование, производственные площади, рабочая сила, источники поставки материалов, оборудования, использование субподрядчиков.
   ➢ Расчет себестоимости производства товаров и услуг.
VII. Организационный план (менеджмент) → Владельцы, руководящий состав, его вознаграждение, оргструктура, планирование численности персонала, обучение, консультанты.
VIII. Потребности в финансировании → Размер и источники финансирования:
   а) кредиты под проценты – через банк;
   б) акционерное финансирование – через инвестиционные компании.
IX. Финансовый план.
   - *Основные документы*:
     1) бюджет продаж;
     2) прогнозируемый отчет о прибылях и убытках;
     3) денежный бюджет;
     4) прогнозируемый баланс.

Формула «3*R*»:
- Рентабельность ⇒ анализ прибыли и убытков;
- Риск ⇒ анализ финансовой устойчивости;
- Денежный поток в будущем ⇒ анализ состояния денежных средств.

   - *Основные показатели*:
     1) объем продаж;
     2) прибыль;
     3) оборот капитала;
     4) себестоимость;
     5) расчет точки безубыточности и резерва безопасности и др.
   - *Риски и каким образом их можно избежать*.

X. Приложение
   - технические данные по продукции, патенты;
   - сообщения консультантов по продукции и рынкам;
   - анкетные данные руководящего состава;
   - отчет по ревизии бухгалтерских документов;
   - ФИО – главного бухгалтера;
     - юрисконсульта;
     - финансового менеджера.

Прогнозирование финансовых документов

Назначение прогнозирования финансовых документов – необходимо для оценки будущего бизнеса. Построение прогнозной отчетности в экономически развитых странах рассматривается как элемент системы текущего планирования организации.

Можно выделить три основных прогнозируемых финансовых документа (формула «3*R*»).

1. *Смета доходов и расходов (*или *прогнозируемый отчет о прибылях и убытках).* Оценивает рентабельность, т.е. отдачу от вложенных средств. Позволяет оценить возврат средств, т.е. как изменились средства бизнеса за предыдущий период. В смете доходов и расходов объем продаж берется за 100% и все другие статьи оцениваются в сравнении с ним (вертикальный анализ). При анализе тенденций изменения (горизонтальный анализ) различные статьи сметы выражены как индексы относительно базового года.

2. *Баланс.* Оценивает риск, который показывает состояние представленных средств бизнеса и источники их формирования.

3. *Прогноз движения денежных средств (денежный бюджет).* Оценивает денежный поток в будущем, т.е. достаточность поступления денежных средств. Характеризует способность бизнеса достигать финансовых целей. Показывает, откуда денежные средства будут получены и как они будут использованы в будущем. Прогноз позволяет показать, какое количество средств будет иметь бизнес в конце каждого исследуемого периода.

Прогноз движения денежных средств и смета доходов и расходов должны соответствовать друг другу. Например, стоимость материалов, отраженная в смете доходов, – это стоимость материалов, направленных на изготовление товаров, проданных за период, а в прогнозе движения денежных средств – это сумма, выплаченная кредиторам за материалы за период; продажи в кредит, отраженные в смете, не отражаются в прогнозе движения денежных средств до момента оплаты заказчиками или должниками.

Ниже представлены форматы прогнозного отчета о прибылях и убытках, прогнозного баланса и денежного бюджета.

Таблица 10.1. **Прогнозный отчет о прибылях и убытках на 2002 год (тыс. руб.)**

Показатели	Всего	Месяцы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Продажи													
минус Стоимость продаж													
Валовая прибыль													
1. Коммерческие затраты (на сбыт и распределение):													
реклама													
зарплата торговых агентов													
комиссионные с продаж													
транспорт и водитель													
Другие накладные расходы													
2. Эксплуатационные:													
амортизация													
аренда													
освещение, отопление													
3. Административные:													
оклады служащих													
печатные материалы													
канцелярские принадлежности													
телефон и др.													
4. Финансовые:													
проценты													
прочие													
Общие расходы													
Чистая прибыль (убытки)													

Таблица 10.2. **Денежный бюджет на 2002 год (тыс. руб.)**

Показатели	Всего	Месяцы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Поступления:													
продажи													
капитал													
заем													
прочие													
Всего поступлений													
Платежи:													
закупки													
аренда													
освещение, отопление													
оклады служащих													
канцелярские принадлежности													
телефон													
реклама													
зарплата торговых агентов													
комиссионные с продаж													
транспорт и водитель													
платежи по займу													
закупка основных фондов													
налоговые платежи													
Всего платежей:													
Избыток / дефицит на месяц													
Сальдо на начало месяца													
Сальдо на конец месяца													

Таблица 10.3. **Прогнозный баланс (тыс. руб.)**

Внеоборотные активы: в стоимостном выражении минус Амортизация на отчетную дату		Земля и строение	Оборудование	Итого
	Итого:			
Оборотные активы:		Запасы Дебиторы Денежные средства и кратко-срочные финансовые вложения Прочие		
	Итого:			
Краткосрочные обязательства:		Кредиторская задолженность поставщикам Кредиторская задолженность бюджету (НДС) Задолженность банку Прочие		
	Итого:			
Оборотный капитал (ОА – КО)				
Всего активы:				
минус Долгосрочные обязательства				
Чистые активы				
Собственный капитал:				
акционерный капитал				
нераспределенная прибыль прошлых лет				
Прибыль / убытки бюджетного периода				
	Итого:			

При составлении планов необходимо сделать их проверку. Рекомендуется выполнить следующие расчеты.

- Планируемая доля переменных затрат (коэффициент выручки, %) – это затраты бизнеса, деленные на доход с продаж, т.е. (Продажи – Переменные затраты) / Доход с продаж.
- Планируемая норма затрат (точка безубыточности) – это уровень продаж или выпуска продукции, при котором поступления от выручки равны стоимости и нет прибыли. Норма затрат представляет минимальную цель, которая стоит перед любым бизнесом. Но более важно, что она выступает также мерой риска, стоящего перед бизнесом. Риск измеряется резервом безопасности – величиной, на которую объем продаж превышает норму затрат. Любая фирма должна стремиться довести до максимума свою норму затрат и свести до минимума свои основные затраты. При сокращении доли переменных затрат либо возрастании постоянных затрат норма затрат, а следовательно, и риск, стоящий перед бизнесом, увеличатся.
- Прибыль, получаемая при определенном уровне продаж. Она должна быть приблизительно равна предыдущим Вашим расчетам.
- Уровень продаж, обеспечивающий получение целевой прибыли, определяется по формуле: (Постоянные затраты + Целевая прибыль) / Маржинальный доход на единицу.

Основные расчеты, применяемые в маржинальном анализе:

1. Маржинальный доход от продаж за период	Выручка от продажи продукции – Сумма переменных затрат
2. Маржинальный доход на единицу продукции	(Выручка от продажи конкретной продукции – Сумма переменных затрат, относящихся к конкретной продукции) / Количество единиц продукции
3. Критический объем производства (продаж) продукции в натуральных единицах	Сумма постоянных затрат / Маржинальный доход на единицу продукции
4. Критический объем производства (продаж) продукции в стоимостном выражении	Критический объем производства (продаж) продукции в натуральных единицах × Средняя цена единицы продукции
5. Запас финансовой прочности	Выручка от продажи продукции – Критический объем производства (продаж) продукции в стоимостном выражении

Прогнозирование на основе *метода пропорциональных зависимостей*. В основе данного метода лежит тезис о том, что можно идентифицировать некий показатель, являющийся наиболее важным с позиции характеристики деятельности организации. В этой связи он может быть использован как базовый для определения прогнозных значений других показателей в том смысле, что они «привязываются» к базовому показателю с помощью простейших пропорциональных зависимостей. В качестве базового показателя чаще всего используется выручка от продаж либо себестоимость продаж.

Метод пропорциональных зависимостей рекомендуется применять в планово-аналитической работе. Его важнейшими характеристиками являются:

- согласованность (взаимосвязь);
- инерционность.

Согласованность. Многие стороны деятельности компании могут быть описаны с помощью количественных оценок. Такая согласованность распространяется и на оценочные показатели. Это означает, что многие показатели, не будучи связанными между собой формализованными алгоритмами, изменяются в динамике согласованно.

Инерционность. Смысл ее заключается в том, что в стабильно работающей организации с устоявшимися технологическими процессами и коммерческими связями не может быть резких отклонений по ключевым показателям. Например, при доле себестоимости продаж в общей выручке в отчетном периоде около 70% предполагается, что в следующем периоде значение этого показателя существенно не изменится.

Алгоритм применения данного метода представлен ниже.

1. Идентифицируется базовый показатель B (например, выручка от реализации).

2. Определяются производные показатели, прогнозирование которых представляет интерес для менеджера (в частности, к ним могут относиться показатели бухгалтерской отчетности в той или иной номенклатуре статей, поскольку именно отчетность представляет собой формализованную модель, дающую достаточно объективное представление об экономическом потенциале компании). Как правило, необходимость и целесообразность выделения того или иного производного показателя определяется его значимостью в отчетности.

3. Для каждого производного показателя P устанавливается вид его зависимости от базового показателя: $P = f(B)$. Чаще всего зависимость может устанавливаться одним из двух способов: а) значение P устанавливается в процентах к B (например, на основе экспертных оценок); б) путем изучения динамики данных выявляется простейшая регрессионная зависимость (линейная) P от B. Выявление зависимостей в отдельных случаях может быть достаточно несложной процедурой; например, изменение дебиторской и кредиторской задолженности чаще всего происходит тем же темпом, что и изменение объема реализации. Для других показателей, например отдельных статей производственных затрат, выявление зависимостей может быть весьма трудоемкой процедурой. Отметим, что в состав производных показателей, значения которых необходимо спрогнозировать, могут входить и такие, которые не обязательно связаны формализованными зависимостями с базовым показателем, а определяются некоторыми другими условиями. Например, проценты за пользование банковскими ссудами зависят от объема реализации лишь в той степени, в какой эти ссуды связаны с текущей деятельностью. Если банковский кредит был получен ранее, например в связи с капитальным строительством, и проценты по нему определены договором, соответствующая статья (или часть статьи) определяется без применения какого-либо формализованного подхода.

4. При разработке прогнозной отчетности прежде всего составляется прогнозный вариант отчета о прибылях и убытках, поскольку в этом случае рассчитывается прибыль, являющаяся одним из исходных показателей для разрабатываемого баланса.

5. При прогнозировании баланса рассчитывают прежде всего ожидаемые значения его активных статей. Что касается пассивных статей, то работа с ними завершается с помощью метода балансовой увязки показателей; а именно, чаще всего выявляется потребность во внешних источниках финансирования.

6. Собственно прогнозирование осуществляется в ходе имитационного моделирования, когда при расчетах варьируют темпами изменения базового показателя и независимых факторов, а его результатом является построение нескольких вариантов прогнозной отчетности. Выбор наилучшего из них и использование в дальнейшем в качестве ориентира делается уже с помощью неформализованных критериев.

Описанный метод основан на предположениях, что:

- значения большинства статей баланса и отчета о прибылях и убытках изменяются прямо пропорционально объему реализации;
- сложившиеся в компании уровни пропорционально меняющихся балансовых статей и соотношения между ними оптимальны (имеется в виду, что, например, уровень производственных запасов на момент анализа и прогнозирования оптимален).

Методика составления прогнозного баланса

Необходимо спрогнозировать остатки по основным балансовым статьям: денежным средствам, дебиторской задолженности, запасам, внеоборотным активам, кредиторской задолженности, долгосрочным пассивам и др. Каждая укрупненная балансовая статья оценивается по стандартному алгоритму, представляющему собой по сути мини-баланс:

$$\textit{статья актива}: B_e = B_b + T_d - T_c;$$

$$\textit{статья пассива}: B_e = B_b + T_c - T_d,$$

где B_e – конечное сальдо (расчетная величина); B_b – начальное сальдо (из отчетности); T_c – оборот по кредиту (прогнозная оценка); T_d – оборот по дебету (прогнозная оценка).

В частности, для любой статьи раздела «Дебиторы» оборот по дебету представляет собой прогнозную оценку продажи товаров по безналичному расчету с отсрочкой платежа; оборот по кредиту – прогноз поступлений от погашения дебиторской задолженности.

Для прогнозирования баланса необходимо систематически накапливать информацию о работе организации.

Прогнозирование основано на тщательном анализе как можно большего количества отдельных элементов доходов, расходов, активов, пассивов и обдуманной оценке их будущей величины с учетом взаимосвязи между элементами, а также вероятных будущих условий. Прогнозирование требует получения как можно большего количества подробностей. Кроме того, следует оценить «стабильность» отдельных элементов через вероятность их повторения в будущем. Это придает определенное значение анализу неповторяющихся факторов и чрезвычайных статей.

Прогнозирование требует использования разных бухгалтерских документов, охватывающих как можно большее число периодов. Повторяющуюся деятельность можно прогнозировать с большей степенью уверенности, чем случайные события.

Разработка прогнозного баланса должна осуществляться в следующей последовательности:

- анализ текущего финансового состояния организации по данным аналитических таблиц;
- анализ финансовых результатов и факторов, влияющих на них;
- определение относительных и абсолютных изменений в структуре активов, пассивов, доходов и расходов;
- построение прогнозного баланса.

Составление прогнозного баланса начинают с определения ожидаемой величины собственного капитала ($СК_{n+1}$).

Уставный капитал обычно меняется редко, поэтому в прогнозный баланс его можно включить той же суммой, что и в последнем отчетном балансе.

Добавочный капитал увеличивается на величину переоценки основных средств.

Резервный капитал, предположим, тоже не изменится.

Таким образом, основным элементом, за счет которого изменяется сумма собственного капитала, является прибыль, остающаяся в распоряжении организации.

Размер прибыли можно рассчитать, исходя из ориентировочно установленного процента рентабельности, который исчисляется по данным динамики показателя отношения прибыли от продажи к выручке.

В табл. 10.4 представлена форма прогнозного баланса.

Таблица 10.4. **Форма прогнозного баланса (Пример)**

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	141750	Капитал и резервы	209585,5
Текущие активы	380000	Кредиты и займы	6231,5
		Кредиторская задолженность и прочие пассивы	305933
Баланс	521750	Баланс	521750

Финансовый контроллинг

Взаимосвязь прогнозов обеспечивается на основе применения концепции финансового контроллинга.

Под *финансовым контроллингом* понимается концепция управления организацией с помощью финансовых инструментов, в основе которой лежит стремление обеспечить ее долгосрочное эффективное существование. В методическом плане финансовый контроллинг – это набор методик, направленных на проведение учетной политики в организации и ее структурных подразделениях.

Основной задачей финансового управления организацией является поддержание рентабельности, а также обеспечение ликвидности и финансовой устойчивости на основе финансовых коэффициентов.

В качестве основных финансовых коэффициентов, обеспечивающих оптимальные балансовые пропорции, рекомендуется использовать следующие соотношения:

Собственный капитал / Заемный капитал ≥ 0,5;

Собственный капитал / Валюта баланса ≥ 0,33;

Собственный капитал / Основной капитал ≥ 0,5;

Долгосрочные займы / (Долгосрочные займы + Собственный капитал) ≥ 1;

Быстрореализуемый оборотный капитал / Краткосрочный заемный капитал ≥ 0,5;

Оборотный капитал / Краткосрочный заемный капитал ≥ 1.

Моделирование устойчивого роста

Моделирование устойчивого роста рекомендуется использовать для прогнозирования роста, соответствующего экономической и финансовой структуре организации.

Рекомендуется сравнивать темпы роста объема реализации, чистой прибыли, прибыли на акцию с темпами инфляции, что позволяет сделать оценку роста этих показателей более объективной.

Для этого рассчитывают:

а) *средние темпы роста* – сначала определяется рост от года к году (цепной способ), затем определяется средняя цифра по этим показателям, в результате выводится средний показатель темпов роста объема реализации. Например, с 2000 по 2001 год рост составил 6,19% (1663 : 1566 – 100%), с 2001 по 2002 год – 11,1% и т.д., средний показатель составил 9,24%.

б) *сложные темпы роста* – при их расчете используются понятия сложных процентов и дисконтированной стоимости. Для этих целей используются специальные таблицы расчета сложных процентов. В этом случае вопрос формулируется так: каковы должны быть темпы роста, чтобы 1 566 руб. через пять лет выросли до 2 434 руб.? Например, темпы роста могут быть приблизительно оценены в 9% (более точно, 9,22%), так как 1566 : 2434 = 0,643, что находится между колонками 8% и 10% по строке «5 лет».

При данных расчетах рекомендуется использование информации за 5 (10) лет.

Концепция устойчивого роста основана на зависимости роста продаж от способности организации финансировать растущие потребности в активах и наличии капитала для компенсации растущей задолженности.

Анализ устойчивости предполагает рассмотрение степени привлечения заемных средств (левериджа), эффективности использования активов, прибыли и дивидендов, причем каждый показатель оценивается с точки зрения его влияния на другие показатели. Этот анализ особенно полезен при необходимости принятия долгосрочных решений.

Темп устойчивого роста (Sustainable Growth Rate) – темп роста собственного капитала и объема продаж, который организация может поддерживать без изменения доходности активов, оборачиваемости активов, соотношения заемного и собственного капитала, показателя выплаты дивидендов при неизменных пропорциях в структуре капитала.

Формула устойчивого роста может быть представлена следующим образом (по Э. Хелферту):

$$G = rp + \frac{D}{E}(r - i)\,p,$$

где G – рост собственного капитала; r – ставка доходности капитализации после уплаты налогов; D – задолженность; E – собственный капитал; i – ставка процента по долговым обязательствам, скорректированная с учетом налогов; p – отношение прибыли, оставшейся в фирме после выплаты дивидендов, к общей сумме прибыли.

Коэффициент устойчивых темпов роста G показывает, какими темпами может развиваться организация за счет собственного капитала, не прибегая к внешним источникам финансирования. Эти темпы зависят от пропорции распределения чистой прибыли между собственниками и самой организации.

Данные пропорции определяются следующими двумя коэффициентами: коэффициент выплаты дивидендов ($К_{в.д}$) (PR – Pay out ratio) и коэффициентом удержания прибыли ($К_{у.п}$) (RR – retention ratio), которые в сумме составляют 100% (или 1).

$$G = К_{рент.с.к} \times К_{у.п},$$

где $К_{рент.с.к}$ – коэффициент рентабельности собственного капитала.

Если вся прибыль направляется на развитие компании и $К_{у.п} = 1$, то темпы устойчивого развития равны рентабельности собственного капитала. Если $К_{у.п} = 0{,}5$, соответственно темпы равны 1/2 рентабельности собственного капитала.

Если темпы прироста активов выше темпов устойчивого развития, то организация должна изыскивать внешние источники финансирования, если ниже – организация не использует собственных возможностей.

Анализ темпов устойчивого роста дает возможность выявить угрозу банкротства за 3 – 5 лет и принять меры по его предотвращению.

В отечественной литературе получили распространение четырехфакторная и шестифакторная модели устойчивого роста (по А.Д. Шеремету).

Четырехфакторная – отражает потенциальные возможности предприятия по расширению производства:

$$K_р = X_1 \times X_2 \times X_3 \times X_4,$$

где

$K_р$ – коэффициент роста собственного капитала $\left(\frac{Прибыль\ на\ накопления}{Собственный\ капитал}\right)$;

$X_1 = \frac{Чистая\ прибыль}{Выручка}$;

$X_2 = \frac{Выручка}{Средняя\ величина\ валюты\ баланса}$;

$X_3 = \frac{Средняя\ величина\ валюты\ баланса}{Средняя\ величина\ собственного\ капитала}$;

$X_4 = \frac{Прибыль\ на\ накопления}{Чистая\ прибыль}$.

Шестифакторная – является расширенной моделью для расчета устойчивого темпа роста:

$$K_р = a \times b \times c \times d \times e \times f,$$

где

$K_р$ – коэффициент роста собственного капитала;

a – структура капитала = $\frac{Валюта\ баланса}{Собственный\ капитал}$;

b – доля срочных обязательств в валюте баланса = $\frac{Краткосрочные\ обязательства}{Валюта\ баланса}$;

c – коэффициент текущей ликвидности = $\frac{Оборотные\ активы}{Краткосрочные\ обязательства}$;

d – оборачиваемость оборотных активов = $\frac{Выручка}{Оборотные\ средства}$;

e – рентабельность продаж = $\frac{Чистая\ прибыль}{Выручка\ от\ продаж}$;

f – норма распределения прибыли на накопления = $\frac{Прибыль\ на\ накопления}{Чистая\ прибыль}$.

10.2. Сметное планирование (бюджетирование) и методика анализа отклонений

Процесс бюджетирования является составной частью финансового планирования.

Цель финансового планирования – обеспечение производственного процесса финансовыми ресурсами.

В ходе достижения этой цели решаются следующие основные задачи:

- определение объекта планирования;
- разработка системы финансовых планов с выделением оперативных, административных и стратегических планов;
- расчет необходимых финансовых ресурсов;
- расчет объемов и структуры внутреннего и внешнего финансирования, выявление резервов и определение объемов дополнительного финансирования;
- прогноз доходов и расходов предприятия.

Планы составляются стратегические, текущие и оперативные.

Стратегические планы – это планы генерального развития бизнеса и долгосрочной структуры организации. Такие планы определяют объем и структуру финансовых ресурсов, необходимых для сохранения предприятия как бизнес-единицы.

Текущие планы – разрабатываются на основе стратегических путем их детализации. Если первый вид планов дает примерный перечень финансовых ресурсов, их объем и направления использования, то в рамках текущего планирования проводится взаимоувязка каждого вида вложений с источниками финансирования.

Таким образом, *стратегические планы* характеризуют перспективы изменения структуры капитала, приоритетные направления вложения и заимствования средств, а *текущие* – эффективность каждого из возможных источников финансирования, расчет цены капитала и его составляющих, финансовую оценку основных направлений деятельности предприятия и путей получения дохода.

Оперативные планы – это краткосрочные тактические планы, непосредственно связанные с достижением целей фирмы, например план производства, план закупки материалов и т.п. Оперативные планы входят составной частью в годовой или квартальный общий бюджет предприятия.

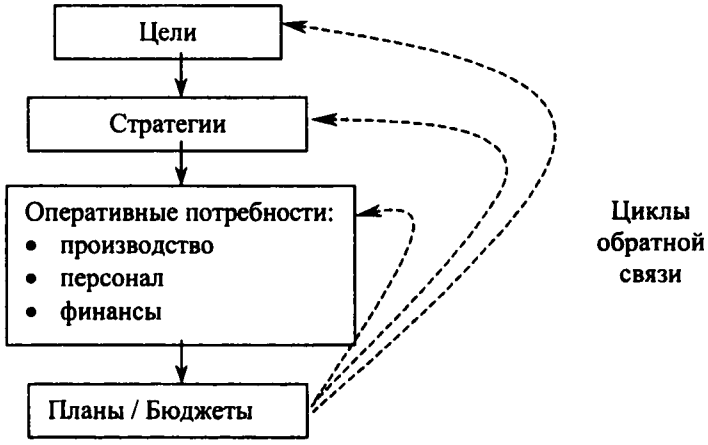


Схема 10.1. Процесс планирования на предприятии

Процесс бюджетирования на предприятии объединяет работу по составлению оперативного, финансового и общего бюджетов, управлению и контролю за выполнением бюджетных показателей.

Бюджет – количественное выражение плана, инструмент координации и контроля за его выполнением.

Бюджетирование – это планирование на языке цифр.

Назначение бюджетов – помогают бухгалтеру-аналитику в планировании, оценке и управлении будущей деятельностью предприятия.

Виды бюджетов

1. По составу:
- Отдельный бюджет:
  - характеризует промежуточные операции (бюджет закупок, сырья и материалов, производственный бюджет и т.п.);
  - несет информацию только о расходах или только о доходах (бюджет продаж).
- Укрупненный бюджет – показывает как расходы, так и доходы организации (прогнозный отчет о прибылях и убытках, денежный бюджет).

2. С учетом изменения объема деятельности:
- Статичный (фиксированный) бюджет.
- Гибкий бюджет.

3. По функциональной роли в структуре общего бюджета:
- Оперативный (операционный, текущий) бюджет.
- Финансовый бюджет.

4. В зависимости от временного фактора (длительности производственного процесса):

- Периодический бюджет (краткосрочный) бюджет.
- Непрерывный бюджет.

Бюджетный период, как правило, охватывает краткосрочный аспект планирования (год, квартал).

Бюджеты, связанные с капитальными вложениями, составляются на более длительный период – пять, десять лет.

Можно выделить два подхода к составлению бюджета.

1. ***Приростной подход*** – за основу принимаются базовые цифры прошлого периода. Не учитывает изменяющиеся условия и поэтому может закрепить существующие источники неэффективности.

2. ***Нулевой подход*** – предполагает обоснованное включение всех затрат с «нулевой» основы. Используется для планирования проектов. Все мероприятия и затраты в таком плане обосновываются путем сопоставления затрат и выгод.

Приростной подход

Расходы	Бюджет, руб. (прошлый год)	Бюджет, руб. (текущий год)
Расходы на персонал	80 000	104 000
Командировочные расходы	14 000	18 200
Аренда	4 200	5 460
Закупка материалов	5 800	7 540
Итого:	104 000	135 200

* Ожидаемый уровень инфляции = 30 % в год.

Производственный бюджет составляется по следующей схеме:

Производственный бюджет

	Единиц
Прогнозируемый объем продаж	
Минус запасы на начало отчетного периода	
Плюс требуемый объем запасов на конец отчетного периода	
Производственные потребности	

Бюджет на закупку материалов составляется по следующей схеме:

Бюджет закупок

	Дерево, $м^3$
Расход	
Минус запасы на начало отчетного периода	
Плюс запасы на конец отчетного периода	
Необходимо закупить	

Составление бюджетов способствует детальному изучению деятельности подразделений и взаимоотношений между центрами ответственности на предприятии.

Работа по составлению бюджета предполагает несколько этапов.

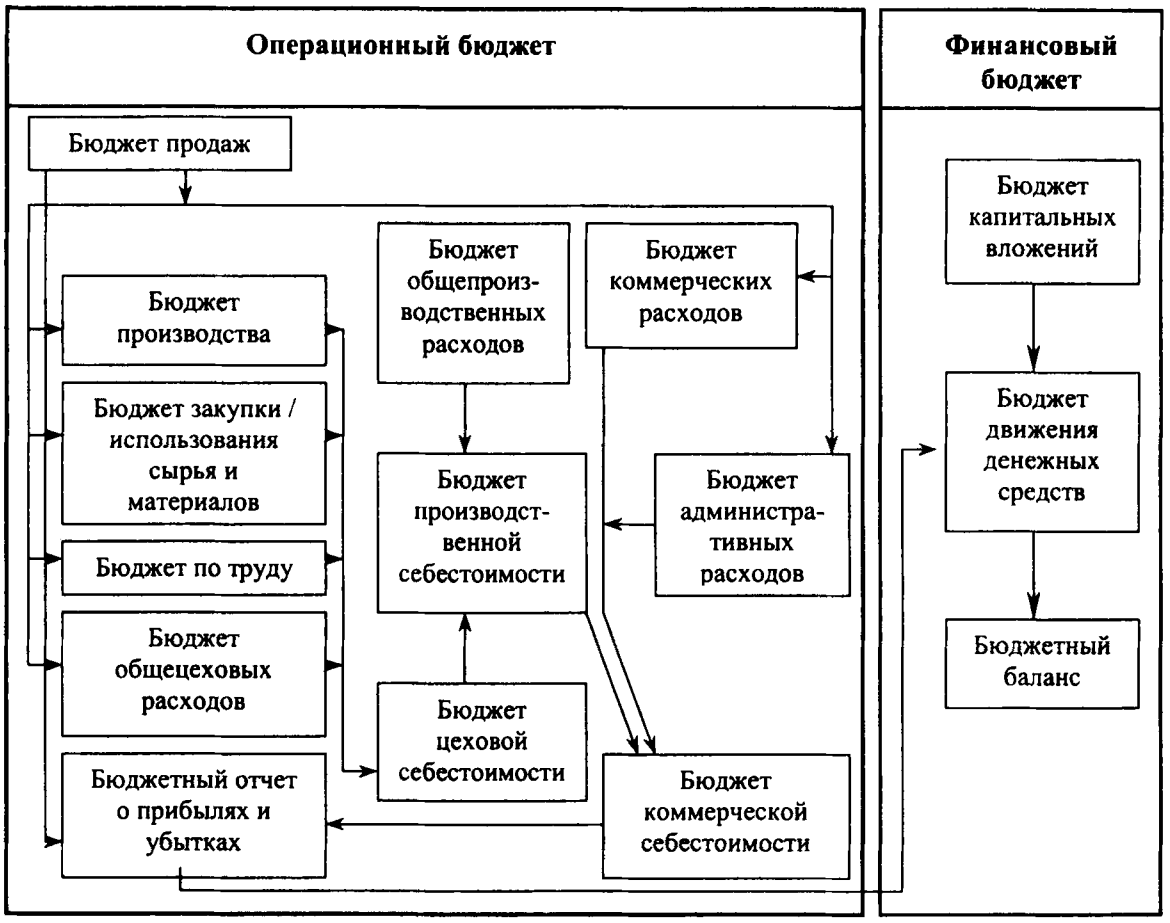
- Подготовку прогноза и бюджета продаж.
- Определение ожидаемого объема производства.
- Расчет затрат, связанных с производством и реализацией продукции.
- Расчет и анализ денежных потоков.
- Составление плановых финансовых отчетов.

Бюджет не имеет стандартизованных форм, определяемых государственными органами. На практике наиболее широко используется структура общего бюджета с выделением:

а) операционного (оперативного, текущего) бюджета,

б) финансового бюджета.

Важнейшую роль в разработке общего бюджета играет денежный бюджет (см. схемы 10.2 и 10.3).



Примечание: → – информационные потоки.

Схема 10.2. Формирование общего бюджета предприятия

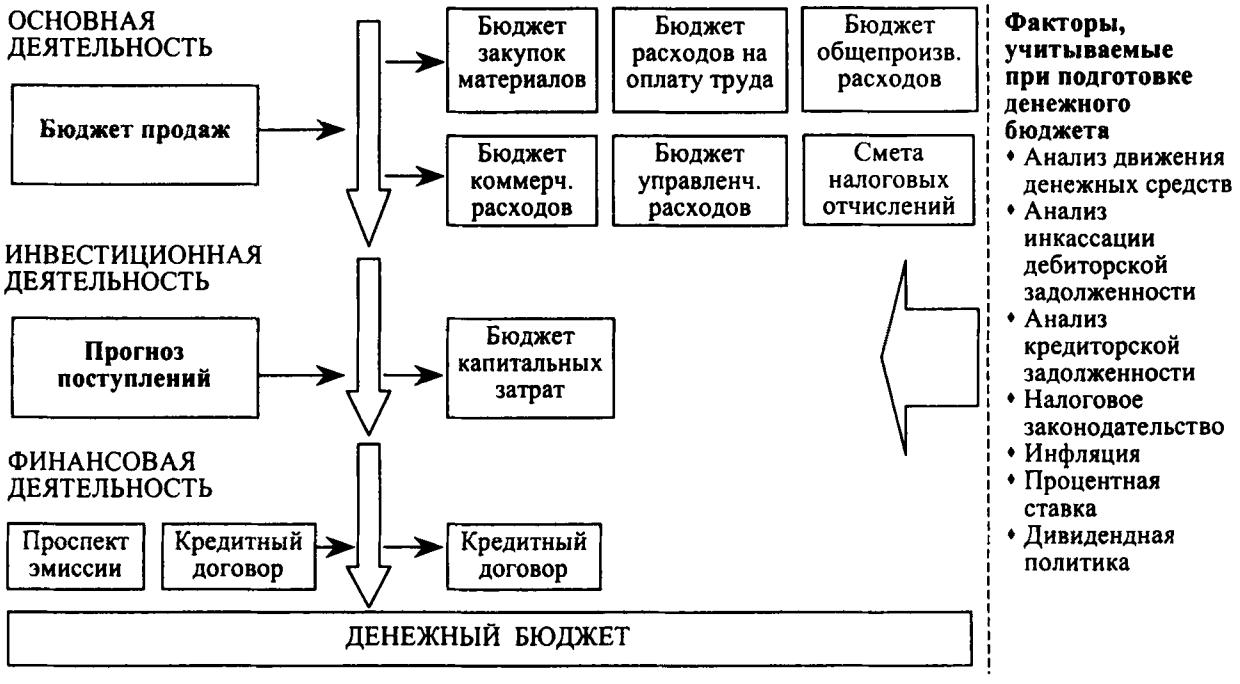


Схема 10.3. Формирование денежного бюджета

Процедура оценки бюджета представлена в Приложении 6

Расчет предельного объема представлен в Приложении 7.

Расчет основных показателей финансового менеджмента представлен в Приложении 8.

Рассмотрим процедуру составления отдельных бюджетов на примере фармацевтической фирмы.

Решение о закупках товаров может быть принято после разработки бюджета продаж. Руководство фирмы, сравнивая ожидаемые продажи с имеющимися запасами товаров на складе, может спланировать объем необходимых закупок. В разработке бюджета продаж участвуют: управляющий, аналитики и персонал отдела сбыта.

При разработке бюджета продаж рекомендуется учитывать влияние следующих *факторов*:

- историю продаж;
- ценовую политику организации;
- общее состояние экономики;
- результаты маркетинговых исследований и т.д.

Бюджет продаж может составляться:

- по конкретным товарным позициям;
- по основным клиентам фирмы.

В табл. 10.5 представлен формат бюджета продаж на месяц.

Таблица 10.5. **Бюджет продаж на июнь 2002 года**

№ п/п	Наименование медикаментов	Количество, штук	Отпускная цена за 1 ед., руб.	Итого, руб.
	Всего			

На основании плановых продаж и остатка товаров на складе, с учетом сезонного спроса, составляется бюджет закупок (см. табл. 10.6).

Таблица 10.6. **Бюджет закупок на июнь 2002 года**

№ п/п	Наименование медикаментов	Количество, штук			Закупочная цена за 1 ед., руб.	Поставщик	Итого, руб.
		наличие на 01.06.2002 г.	продажи	закупка			
	Всего						

Для планирования закупок товаров на следующий период, осуществляется анализ продаж. Для этого рекомендуется использовать отчет об исполнении бюджета продаж (см. табл. 10.7).

Таблица 10.7. **Отчет об исполнении бюджета продаж за июнь 2002 года**

№ п/п	Наименование медикаментов	Реализация, штук		Цена, руб.	Вид отклонения (±)	
		факт.	план.		единиц	Руб.
	Итого					

Данный документ входит в состав управленческой отчетности организации. Его форма определяется бухгалтером-аналитиком. Отчет об исполнении бюджета продаж содержит информацию о фактическом и плановом значении объемов реализации по отдельным товарным позициям, а так-

же о виде возникших отклонений (благоприятное «+», неблагоприятное «–»). Это позволяет анализировать причины отклонений и своевременно принимать решения по управлению запасами:

- производить ли далее закупки тех товаров, доля которых в запасах высока, а оборачиваемость низка;
- закупать ли товары с низким уровнем маржинального дохода;
- какой ассортимент товаров формировать отделу закупок в следующем периоде;
- какие дополнительные меры необходимо предпринять для расширения рынка сбыта товаров.

Данный отчет позволяет сделать оценку эффективности работы отдела сбыта с клиентами.

В отчет об исполнении бюджета продаж рекомендуется также включить информацию о ценах ближайших конкурентов (например, фирм, выигравших рейтинг, список которых публикуется в печати).

В табл. 10.8 представлена форма отчета об исполнении бюджета, скорректированного по объему, так называемый «гибкий бюджет».

Таблица 10.8. **Гибкий бюджет, руб.**

Показатели	Первоначальный бюджет (1000 шт.)	Скорректированный бюджет (800 шт.)	Факт	Отклонение (±)
Основные материалы				
Зарплата производственных рабочих				
Переменные накладные расходы				
Постоянные накладные расходы				
Итого:				

Методика анализа отклонений

Отклонением называется расхождение между планируемыми и фактическими результатами. Методика анализа отклонений позволяет разделить итоговое отклонение между плановыми и фактическими показателями на элементы, которые можно отнести к различным центрам ответственности.

В целях контроля за осуществлением плановой деятельности необходима постоянная сверка фактических показателей с запланированными. Значительные отклонения должны быть изучены и устранены с помощью необходимых корректировочных действий.

Выявленные отклонения следует:

- проанализировать с точки зрения того, чем они вызваны:
  a) ценой (фактор цен),
  b) эффективностью использования ресурсов (фактор норм),
  c) объемом;
- установить, являются они подконтрольными или нет.

Информационной базой анализа является управленческая отчетность (например, контрольные отчеты для доведения до менеджеров фактических результатов). Данные, с которыми сравниваются фактические результаты, называют бюджетными данными. В бюджете представлены показатели ожидаемых результатов. Подобная методика может использоваться для анализа фактических результатов с результатами предшествующего периода или центра ответственности.

Возможны следующие четыре варианта отклонений. Термин «отклонение» будем использовать для обозначения разницы между:

1) фактической и бюджетной величиной любой статьи доходов;
2) фактической и бюджетной величиной любой статьи затрат;
3) фактической и стандартной производственной себестоимостью;
4) фактической и бюджетной прибылью.

Под *неблагоприятным отклонением* понимается отклонение, следствием которого является снижение фактического чистого дохода по сравнению с бюджетным. Неблагоприятное отклонение дохода возникает в случае, если фактический доход ниже бюджетного, а неблагоприятные отклонения себестоимости – если фактическая себестоимость выше бюджетной.

Благоприятное отклонение приводит к увеличению фактически чистого дохода по сравнению с бюджетным. Оно возникает при превышении фактического дохода над бюджетным или снижении фактической себестоимости по сравнению с бюджетной.

Статьи отклонений можно сгруппировать по следующим трем группам:

1) отклонения производственной себестоимости – отвечает производственное подразделение;

2) маркетинговые отклонения – отвечает маркетинговое подразделение;

3) прочие отклонения (общие и административные расходы и т.д.) – отвечает руководство фирмы и руководство структурных подразделений.

На схеме 10.4 представлен анализ отклонений фактических расходов и доходов от сметных.

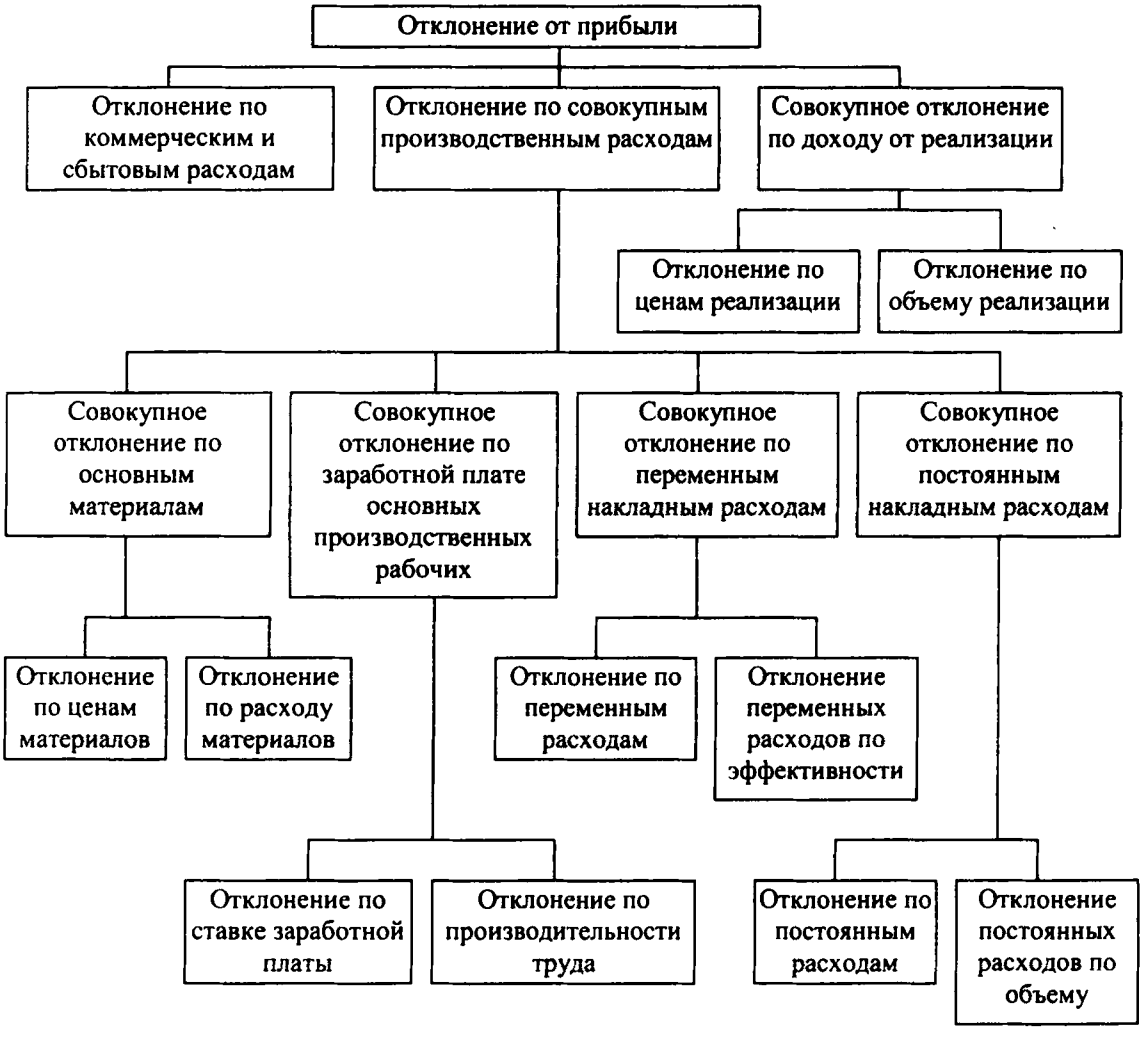


Схема 10.4. Анализ отклонений фактических расходов и доходов от сметных

10.3. Инвестиционный анализ: назначение и методы оценки

Назначение инвестиционной оценки – определение, является ли проект заслуживающим внимания или нет.

С какой целью оцениваются проекты?

Во-первых, неоправданно предпринимать проекты, которые не отвечают критериям компании. Например, нерентабельные проекты, или проекты, приносящие отрицательный поток денежных средств, оказывают неблагоприятное воздействие на компанию. Если таких проектов достаточно много, это может привести к банкротству компании.

Во-вторых, компании не имеют доступа к безграничным суммам денежных средств. Следовательно, они должны выбирать между проектами, так как невозможно принять их все. Оценка проекта позволяет компании выполнить ранжирование и, следовательно, выбрать среди проектов те, которые претендуют на вложение капитала.

Только выбирая новые, заслуживающие внимания проекты, компания может успешно вести свой бизнес.

Процедура инвестиционной оценки включает финансовый анализ инвестиционных возможностей.

Методы инвестиционной оценки подразделяются с учетом следующих двух основных факторов:

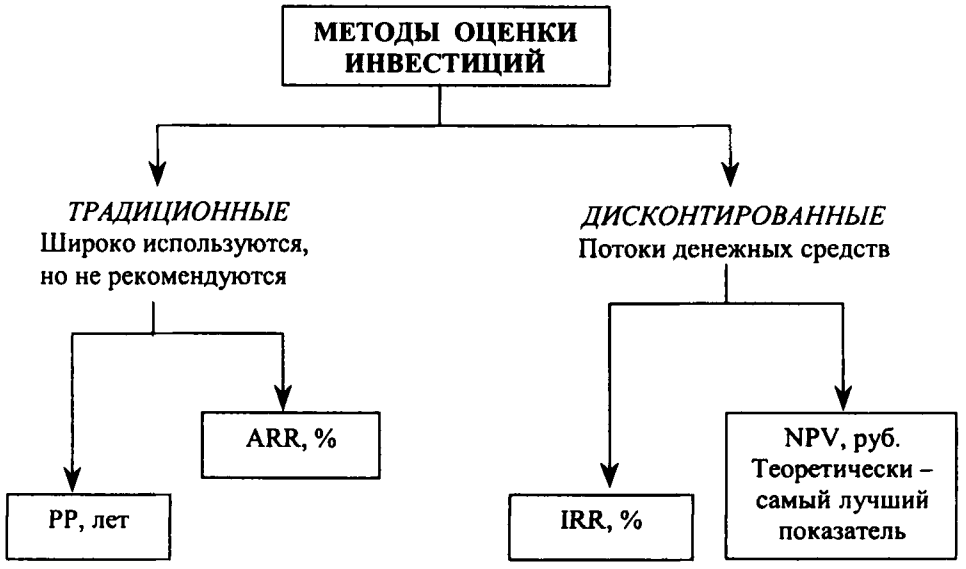
- основаны ли они на измерении размера прибыли или потока денежных средств;
- учитывают ли они «временную стоимость денег» (или дисконтирование).

Стоимость денег с учетом будущих периодов подразумевает, что денежные поступления стоят сегодня больше, нежели в будущем.

Возможные причины снижения их стоимости:

- Инфляция.
- Риск.
- Возможность инвестирования в более выгодный проект.

Ниже представлены основные методы оценки инвестиций с учетом перечисленных выше факторов:



ARR – учетная ставка доходности (расчетная норма прибыли):

$$ARR = \frac{Среднегодовой\ доход\ (прибыль)}{Привлеченный\ капитал} \times 100\%.$$

Назначение: используется предприятиями для сравнительной оценки рентабельности проектов.

PP – срок окупаемости инвестиций:

$$PP = \frac{Первоначальные\ инвестиции}{Годичная\ сумма\ денежных\ поступлений\ от\ реализации\ инвестиционного\ проекта}.$$

Назначение: показывает период, за который первоначальные инвестиции будут полностью возмещены за счет генерируемого притока денежных средств.

NPV – чистая текущая стоимость:

$$NPV = \sum_n \frac{Денежные\ поступления,\ генерируемые\ проектом\ в\ текущем\ году}{(1+r)^n} - Первоначальные\ инвестиции,$$

где r – процентная ставка; n – число лет.

Правила принятия решения по NPV:

- NPV > 0 – принять;
- NPV < 0 – отклонить;
- NPV = 0 – решение по усмотрению менеджера.

IRR – внутренняя ставка доходности (внутренняя норма прибыли):

$$IRR = A\% + \frac{(NPV \text{ при } A) \times (B\% - A\%)}{(NPV \text{ при } A - NPV \text{ при } B)},$$

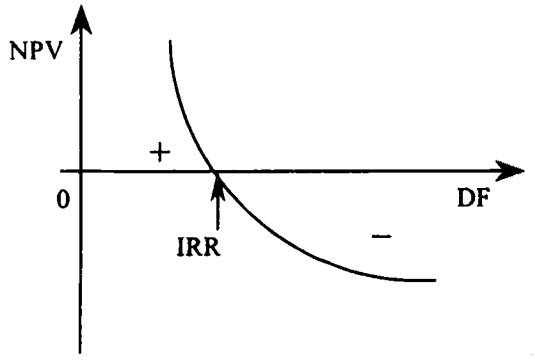
где A% – нижняя ставка дисконтирования (DF); B% – верхняя ставка дисконтирования (DF).

Назначение: IRR – уровень окупаемости средств, направленных на цели инвестирования. Это значение ставки дисконтирования, при котором NPV = 0.

Например,

- DF = 25 % – IRR > стоимости капитала организации – принять.
- DF = 15 % – IRR < стоимости капитала организации – отклонить.
- DF = 20,5 % – IRR = стоимости капитала организации – оптимальный вариант, при котором NPV = 0.

NPV должно → 0, но не быть < 0:



10.4. Маркетинговый анализ: назначение, объекты и методы анализа

Маркетинговый анализ – изучение рынка товаров и услуг, рыночной конъюнктуры, спроса и предложения, поведения потребителей, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров на рынке.

Маркетинговый анализ – анализ данных о внешней среде и оценка внутреннего потенциала организации в целях принятия оптимальных маркетинговых решений.

Можно выделить два вида маркетингового анализа.

Стратегический маркетинговый анализ

Задачи:

- постоянный анализ потребностей основных групп потребителей;
- разработка концепций эффективных товаров / услуг, позволяющих обслуживать выбранные группы покупателей лучше, чем конкуренты;
- обеспечение устойчивого конкурентного преимущества.

Операционный маркетинговый анализ

Задачи:

- анализ сбыта, продаж;
- организация политики коммуникаций для информирования потенциальных покупателей;
- демонстрация отличительных качеств товара при снижении издержек на поиск покупателей.

Принципы маркетинга:

- производство продукции в соответствии с потребностями покупателей;
- изучение рыночной ситуации и действительных возможностей организации;
- наиболее полное удовлетворение потребностей и запросов покупателей;
- реализации продукции / услуг на определенных рынках в предусмотренных объемах и в установленные сроки;
- обеспечение долговременной прибыльности производственно-коммерческой деятельности организации;
- соблюдение выбранных маркетинговых стратегии и тактики;
- формирование среднесрочных и долгосрочных целей и задач;

- реализация задач в конкретный период времени с учетом рыночных ситуаций;
- адаптация к постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре, требованиям покупателей;
- воздействие на формирование и стимулирование спроса.

Перечисленные выше принципы выступают основой разработки маркетинговых программ.

Маркетинговая программа – система взаимосвязанных мероприятий на определенный период времени. Различают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные маркетинговые программы.

Разработка маркетинговых программ, а также их реализация связаны с соответствующими **аналитическими процедурами**. К ним относятся:

- анализ влияния на финансовое состояние организации внешней и внутренней среды;
- анализ состояния рынка:
  - глобально;
  - по товарным группам;
  - по отдельным товарам;
- анализ покупателей и потребителей:
  - имеющихся;
  - потенциальных;
- анализ конкурентной ситуации (изучение коммерческих возможностей предприятий, работающих в той же отрасли);
- анализ рыночных цен и формирование собственной ценовой тактики;
- анализ конечных финансовых результатов (возможностей получения средней или по возможности большей нормы прибыли на вложенный капитал).

Объекты маркетингового анализа

Объекты маркетингового анализа представлены на схеме 10.5.

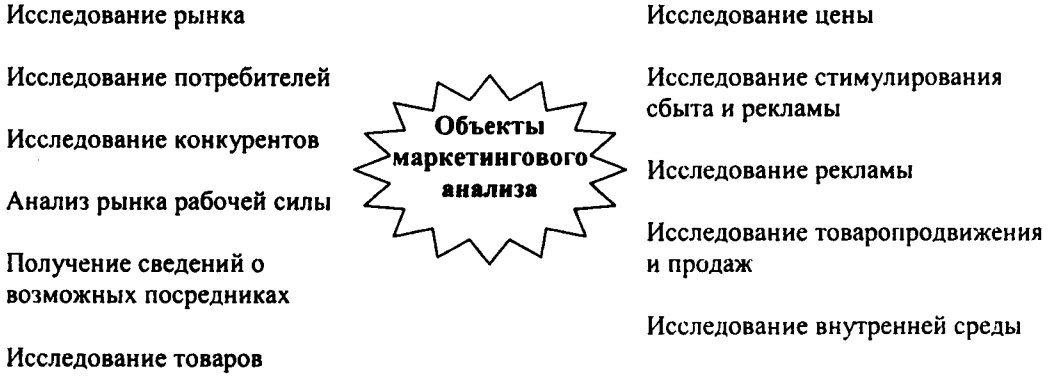


Схема 10.5. Объекты маркетингового анализа

Рассмотрим основные объекты маркетингового анализа.

Исследование рынка – самое распространенное направление в маркетинговых исследованиях. Без рыночных исследований невозможно систематически собирать, анализировать и сопоставлять всю информацию, необходимую для принятия важных решений, связанных с деятельностью на рынке, выбором рынка, определением объема продаж, прогнозированием и планированием рыночной деятельности.

Объектами рыночного исследования являются:

- тенденции и процессы развития рынка, включая анализ изменения экономических, научно-технических, демографических, экологических, законодательных и других факторов;
- структура и география рынка, его емкость, динамика продаж, барьеры рынка, состояние конкуренции, сложившаяся конъюнктура, возможности и риски.

Основными *результатами исследования* рынка являются:

- прогнозы его развития, оценка конъюнктурных тенденций, выявление ключевых факторов успеха;
- определение наиболее эффективных способов ведения конкурентной политики на рынке и возможности выхода на новые рынки;
- осуществление сегментации рынков, то есть выбор целевых рынков и рыночных ниш.

Стратегический анализ рынка позволяет ответить на следующие шесть ключевых вопросов.

1. В каком бизнесе мы находимся (т.е. какой рынок является для организации базовым) и какова миссия организации на этом рынке?

2. Какие рынки товара образуют базовый рынок и какое позиционирование может быть избрано на этих рынках?

3. Какова объективная привлекательность рынков товара и какие возможности и угрозы связаны с ними?

4. В чем отличительные особенности организации по отношению к рынкам товара, ее сильные и слабые стороны и ее конкурентное преимущество?

5. Какую стратегию охвата и развития избрать и каков должен быть уровень стратегических притязаний на товарных рынках, входящих в портфель организации?

6. Как выбранные стратегические цели преобразуются в комплекс операционного маркетинга (маркетинга-»MIX»): товар, цена, место продажи и продвижение товара?

Исследование потребителей позволяет определить и исследовать весь комплекс побудительных факторов, которыми руководствуются потребители при выборе товаров:

- доходы;
- социальное положение;
- половозрастные признаки;
- образование.

В качестве объектов выступают индивидуальные потребители, семьи, домашние хозяйства, а также организации.

Предметом исследования является:

- мотивация поведения потребителя на рынке и определяющие ее факторы;
- структура потребления, обеспеченность товарами, тенденции покупательского спроса;
- процессы и условия удовлетворения основных прав потребителей (типология потребителей, моделирование их поведения на рынке, прогноз ожидаемого спроса).

При этом появляется возможность разработать пути предоставления выбора потребителям. Цель такого исследования – сегментация потребителей, выбор целевых сегментов рынка. Составление портрета потребителя согласно общим принципам сегментирования рынка традиционно осуществляется по четырем основным признакам:

- географическим;
- демографическим;
- психографическим (социальный слой, стиль жизни, личные качества);
- поведенческим (манера приобретения продукции).

При составлении портрета потребителя продукции массового спроса необходимо обратить внимание на психологический тип потребителя. Выделяют следующие типы потребителей:

- приверженец определенной торговой марки;
- осторожный;
- новатор;
- приверженец моды;
- импульсивный;
- экономный;
- рациональный.

Для характеристики истории потребителя рекомендуется рассчитывать ряд коэффициентов, отражающих поведение потребителей, по формуле:

$$K = (\text{План} - \text{Факт}) / \text{План}.$$

Например,

- коэффициент, отражающий выполнение потребителем своих договорных обязательств по приобретению заказанной им продукции по объему и ассортименту;
- коэффициент, отражающий своевременность расчетов;
- коэффициент, учитывающий сезонный характер поведения потребителя в отношении приобретения продукции, имеющей ярко выраженный сезонный характер потребления.

Основная задача **исследования конкурентов** заключается в том, чтобы получить необходимые данные для обеспечения конкурентного преимущества на рынке, а также найти пути сотрудничества и кооперации с возможными конкурентами.

Контроль за конкурентами дает возможность организации удовлетворить специфические запросы покупателя и потребителя. Зная сильные и слабые стороны конкурентов, организация может оценить их потенциал, текущие и стратегические цели. Это позволяет стратегически точно сориентироваться на том, в чем конкурент слабее. Таким образом можно расширить собственные преимущества в конкурентной борьбе. Для более глубокого изучения конкурентов рекомендуется составление «Профиля конкурента».

Методом оценки эффективности и потенциала конкурентов могут служить:

- карточки для систематической оценки сильных и слабых сторон конкурентов (табл. 10.9);
- таблица эффективности деятельности конкурентов организации (табл. 10.10).

Таблица 10.9. **Образец карточки для оценки сильных и слабых сторон конкурентов**

Конкурент	Продукция							
Преимущества (дизайн, качество, характеристики, упаковка и т.д.)	Характеристики							Степень важности для потребителя
	хуже						лучше	
	–3	–2	–1	0	+1	+2	+3	

Таблица 10.10. **Образец таблицы эффективности деятельности конкурентов организации**

Конкуренты	Продукция					
	Подсчет очков (от +3 до –3)					
	Цена	Преимущества				
		Большой срок службы	Точное соответствие требованиям	Взаимозаменяемость	Высокое качество	Поставка по первому требованию
Очки: Лучше, чем продукция / услуги нашей организации: до +3 Аналогично нашей продукции / услугам: 0 Хуже, чем наша продукция / услуги: до –3						

Анализ рынка рабочей силы направлен на то, чтобы выявить потенциальные возможности в обеспечении организации необходимыми кадрами. Организация должна изучать рынок рабочей силы как с точки зрения наличия на нем кадров необходимой специальности и квалификации, необходимого образования, возраста, пола и т.д., так и с точки зрения стоимости рабочей силы.

Важным направлением изучения рынка рабочей силы является анализ политики профсоюзов.

В целях **получения сведений о возможных посредниках**, с помощью которых организация будет в состоянии «присутствовать» на выбранных рынках, проводится изучение фирменной структуры рынка. Помимо коммерческих, торговых и иных посредников организация должна иметь представление о других своих «помощниках»:

- транспортно-экспедиторских;
- рекламных;
- страховых;
- финансовых;
- консультационных;
- других компаниях и организациях, создающих в совокупности маркетинговую инфраструктуру рынка.

Главной целью **исследования товаров** является определение соответствия технико-экономических показателей и качества товаров, обращающихся на рынках, запросам и требованиям покупателей, а также анализ их конкурентоспособности. Главным при сравнении товаров конкурентов являются их коммерческие характеристики.

Результаты исследования дают организации возможность:

- разработать собственный ассортимент товаров в соответствии с требованиями покупателей, повысить их конкурентоспособность;
- определить направление деятельности в зависимости от различных стадий «жизненного цикла» изделий;
- разработать новые товары, модифицировать выпускаемые изделия;
- усовершенствовать маркировку, выработать фирменный стиль (торговую марку, фирменный цвет и логотип), определить способы патентной защиты.

Исследование цены направлено на определение такого уровня и соотношения цен, который бы позволял получать наибольшую прибыль при наименьших затратах (минимизация затрат и максимизация выгоды).

В качестве объектов исследования выступают:

- затраты на разработку, производство и сбыт товаров (калькуляция издержек);
- степень влияния конкуренции (сравнение технико-экономических и потребительских параметров товаров-аналогов других организаций);
- поведение и реакция потребителей на цены товара (эластичность спроса).

В результате проведения подобных исследований выбираются наиболее эффективные соотношения «затраты – цены» (внутренние условия, издержки производства) и «цена – прибыль» (внешние условия).

Исследование системы стимулирования сбыта и рекламы – также одно из важнейших направлений маркетинговых исследований, которое преследует цель выявить, как, когда и с помощью каких средств лучше стимулировать сбыт товаров, повысить авторитет товаропроизводителя на рынке, успешно осуществлять рекламные мероприятия.

В качестве объектов исследования выступают:

- поведение поставщиков, посредников, покупателей;
- эффективность рекламы;
- отношение потребительской общественности;
- контакты с покупателями.

Результаты исследования позволяют:

- выработать политику «паблик рилейшнз»;
- создать благоприятное отношение к предприятию, его товарам (сформировать имидж);
- определить методы формирования спроса населения, воздействия на поставщиков и посредников;
- повысить эффективность коммуникационных связей, в том числе рекламы.

Исследование рекламы предполагает:

- апробацию средств рекламы (предварительное испытание);
- сопоставление фактических и ожидаемых результатов от рекламы;
- оценку продолжительности воздействия рекламы на потребителей;
- принимать решения по активизации рекламных кампаний;
- вести поиск новых средств воздействия на потребителя, повышения его интереса к продукции организации.

Стимулирование продвижения товаров на рынок касается не только рекламы, но и других сторон политики организации по сбыту, в частности исследования эффективности конкурсов, скидок, премий, награждений и других льгот, которые могут активно применяться организацией в их взаимодействии с покупателями, поставщиками, посредниками.

Исследование товаропродвижения и продаж преследует цель – определить наиболее эффективные пути, способы и средства быстрейшего доведения товара до потребителя и его реализации.

Главными объектами изучения становятся:

- торговые
- каналы, посредники, продавцы;
- формы и методы продажи;
- издержки обращения (сопоставление торговых расходов с размерами получаемой прибыли).

Исследования включают также анализ функций и особенностей деятельности различных типов организаций оптовой и розничной торговли, выявление их сильных и слабых сторон, характера сложившихся взаимоотношений с производителями.

Такие сведения позволяют:

- определить возможности увеличения товарооборота организации;
- оптимизировать товарные запасы;
- разработать критерии выбора эффективных каналов товародвижения;
- разработать приемы продажи товаров конечным потребителям.

Исследование внутренней среды организации ставит целью определение реального уровня конкурентоспособности организации в результате сопоставления соответствующих факторов внешней и внутренней среды.

Именно при исследовании внутренней среды можно получить ответ на вопросы: что нужно сделать, чтобы деятельность организации была полностью адаптирована к динамично развивающимся факторам внешней среды.

В заключение отметим: каждый объект имеет свои специфические методы маркетингового анализа.

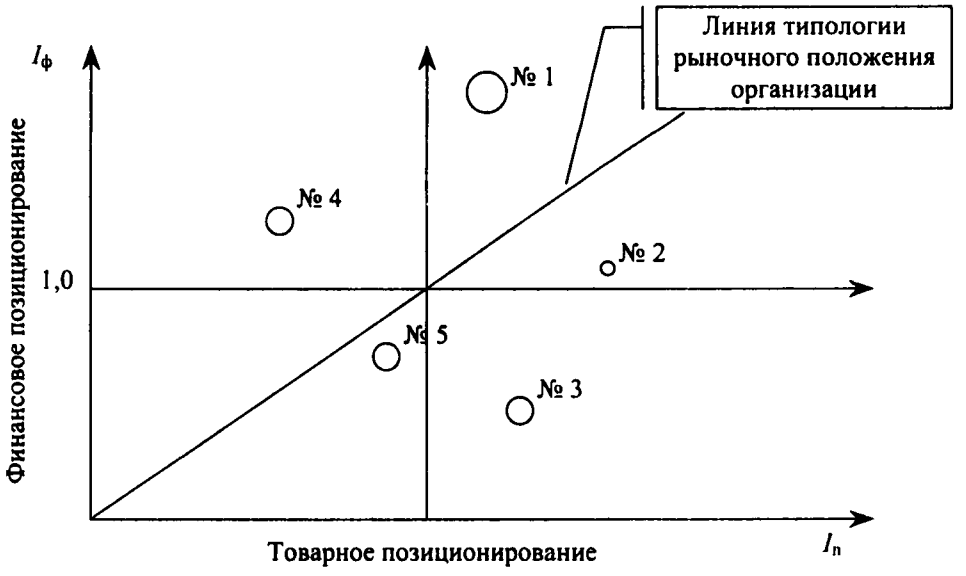
Методы маркетингового анализа

Оценка деятельности организации с учетом фактора внешней экономической среды получила название «конкурентное (рыночное) позиционирование». Она предполагает оценку соответствия положения коммерческой организации рыночным критериям.

Рыночное позиционирование коммерческой организации включает:

- финансовое позиционирование;
- товарное позиционирование.

Наиболее объективная оценка конкурентной позиции организации может быть получена как интегральная оценка индикаторов финансового и товарного позиционирования (см. схему 10.6).



Примечание.

Тип № 1 – организация, которая имеет наиболее благоприятные показатели финансового и товарного роста на рынке (суперлидирующее положение).

Тип № 3 – организация, улучшающая потребительские качества товара при снижении финансовой устойчивости (нерасчетливые производственники).

Тип № 4 – бонусный товаропроизводитель.

Схема 10.6. Рыночное позиционирование коммерческой организации

Финансовое позиционирование организации. В основе – применение стандартных методов анализа финансовой отчетности, в частности анализ финансовых коэффициентов (метод АФК). Основными финансовыми коэффициентами, позволяющими определить финансовое положение ор-

ганизации, являются: рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, оборачиваемость, ликвидность, финансовая устойчивость, реинвестирование капитала, балансовая стоимость одной акции и др.

Недостатки применения метода АФК:

- не отражает изменения уровня цен;
- методы ведения бухгалтерского учета носят субъективный характер, что сказывается на «качестве» прибыли;
- не отражает изменения рыночной конъюнктуры;
- не отражает изменения уровня инфляции.

Информационной базой финансового позиционирования выступают системная учетная и отчетная информация.

Товарное позиционирование. В основе – применение методов маркетингового анализа. Наибольшее распространение в мировой практике получили методы, использующие аналитические матрицы.

Преимущества аналитических матриц:

- позволяют обращать внимание не только на краткосрочные цели, но и добиваться равновесия между направлениями с немедленной отдачей и направлениями, ориентирующими на будущее;
- побуждают фирму одновременно учитывать как привлекательность рынка, так и ее потенциал конкурентоспособности;
- устанавливают приоритеты в распределении кадровых и финансовых ресурсов;
- позволяют находить общий язык в масштабах всей фирмы и формулировать ясные цели, усиливающие мотивацию и облегчающие контроль.

Недостатки аналитических матриц:

- не учитывают информационных возможностей системного бухгалтерского учета;
- факторные признаки не выражаются количественными показателями;
- рекомендуются для стратегических бизнес-единиц (СБЕ), но не предприятия в целом.
- ориентированы на описание управленческой ситуации, а не на фактологическое описание рыночной позиции;
- процедуры создания матриц не носят характера формализованного научного метода.

Информационной базой являются справочники, анкеты, опросные листы и т.д.

Остановимся на рассмотрении основных методов маркетингового анализа подробнее.

1. SWOT-анализ

Аббревиатура составлена из первых букв английских слов: сила, слабость, возможности, угрозы. Объекты анализа представлены на схеме 10.7.

Схема 10.7. Оценка SWOT

Маркетинг-»MIX» – одна из ключевых концепций современной теории и практики маркетинга. Известны десятки приемов и инструментов маркетинга-»MIX». Дж. Маккарти предложил классифицировать их по четырем направлениям: товар, цена, место продажи и продвижение товара (Четыре «Р» – Product, Price, Place, Promotion) (см. схему 10.8).

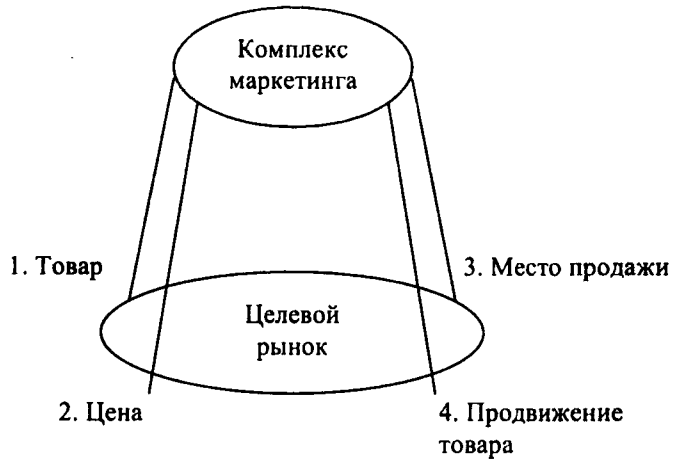


Схема 10.8. Четыре составляющих комплекса маркетинга

1. *Товар* – это набор «изделий и услуг», которые фирма предлагает целевому рынку.

2. *Цена* – денежная сумма, которую потребители должны уплатить для получения товара.

Фирма предлагает розничные и оптовые цены, льготные цены и скидки, продажу в кредит. Назначенная фирмой цена должна соответствовать воспринимаемой ценности предложения, иначе покупатели будут приобретать товары конкурентов.

3. *Место продажи* – включает разнообразные мероприятия компании, направленные на увеличение доступности ее продукта для целевого потребительского сегмента.

Фирма подбирает оптовых и розничных торговцев, убеждает их обращать на товар больше внимания и заботиться о его хорошей выкладке, следит за поддержанием его запасов и обеспечивает эффективную транспортировку и складирование.

4. *Продвижение товара* – включает деятельность фирмы по распространению сведений о достоинствах своего товара и убеждению целевых потребителей покупать его.

Компания оплачивает рекламу, нанимает продавцов, продвигает товар с помощью разного рода специальных мероприятий, организует его пропаганду.

Метод SWOT является достаточно распространенным в мировой практике. Он позволяет провести системное изучение внешней и внутренней среды. Применяя метод SWOT, удается установить линии связи между силой и слабостью, которые присущи организации, и внешними угрозами и возможностями.

Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

Для установления связей используется матрица SWOT (схема 10.9).

Рынок → Бизнес ↓	Возможности 1. ..... 2. ..... 3.	Угрозы 1. ..... 2. ..... 3. .....
Сильные стороны 1. ..... 2. ..... 3.	СИВ	СИУ
Слабые стороны 1. ..... 2. ..... 3.	СЛВ	СЛУ

Схема 10.9. Матрица SWOT

Составляется список сильных и слабых сторон, а также список угроз и возможностей. В эти списки вносятся все выявленные на первом этапе анализа сильные и слабые стороны организации.

На пересечении разделов образуется четыре поля: поле СИВ (сила и возможности); поле СИУ (сила и угрозы); поле СЛВ (слабость и возможности); поле СЛУ (слабость и угрозы).

На каждом из полей исследователь должен рассмотреть все возможные парные комбинации и выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии поведения организации.

В отношении тех пар, которые были выбраны с поля СИВ, следует разрабатывать стратегию по использованию сильных сторон организации для того, чтобы получить отдачу от возможностей, которые появились во внешней среде.

Для тех пар, которые оказались на поле СЛВ, стратегия должна быть построена таким образом, чтобы за счет появившихся возможностей попытаться преодолеть имеющиеся в организации слабости.

Если пара находится на поле СИУ, то стратегия должна предполагать использование силы организации для устранения угроз.

Для пар, находящихся на поле СЛУ, организация должна вырабатывать такую стратегию, которая позволила бы ей как избавиться от слабости, так и попытаться предотвратить нависшую над ней угрозу.

Вырабатывая стратегии, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если её использует конкурент. Или наоборот, удачно предотвращенная угроза может создать у организации дополнительную сильную сторону в том случае, если конкуренты не устранили эту же угрозу.

Для успешного применения методологии SWOT в анализе внешней среды важно уметь не только вскрыть угрозы и возможности, но и попытаться оценить их с точки зрения того, сколь важным для организации является учет в стратегии её поведения каждой из выявленных угроз и возможностей, т.е. проранжировать их.

2. Метод составления профиля среды

Наряду с методами изучения угроз, возможностей, силы и слабости организации для анализа среды может быть применен метод составления её профиля. Данный метод удобно применять для составления отдельно профиля макроокружения, непосредственного окружения и внутренней среды. С помощью метода составления профиля среды удается оценить относительную значимость для организации отдельных факторов среды.

Метод составления профиля среды заключается в следующем.

В таблицу профиля среды выписываются отдельные факторы среды. Каждому из факторов экспертным образом дается:

- *оценка его важности по отрасли* по шкале:
  3 – сильное значение; 2 – умеренное влияние; 1 – слабое значение;
- *оценка его влияния на организацию* по шкале:
  3 – сильное значение; 2 – умеренное влияние; 1 – слабое значение; 0 – отсутствие влияния;
- *оценка направленности влияния* по шкале:
  +1 – позитивная направленность; –1 – негативная направленность.

Далее все экспертные оценки перемножаются и получается интегральная оценка, показывающая степень важности фактора для организации (см. табл. 10.11). По этой оценке руководство может заключить, какие из факторов среды имеют относительно более важное значение для их организации и, следовательно, заслуживают самого серьезного внимания, а какие факторы заслуживают меньшего внимания.

Таблица 10.11. **Составление профиля среды**

Факторы среды	Важность для отрасли **А**	Влияние на организацию **В**	Направленность влияния **С**	Степень важности **Д=А × В × С**
Состояние экономики	3	2	1	3 × 2 × 1=6

3. Метод экспертных оценок

К числу таких методов относятся: метод «Дельфи», «Мозговой атаки», «Адвоката дьявола» и др. Эти методы позволяют достаточно быстро получить ответ о возможных процессах развития того или иного события на рынке, выявить сильные и слабые стороны предприятия, оценить эф-

фективность тех или иных маркетинговых мероприятий. Чистота проведения экспертизы зависит от решения ряда вопросов, связанных с формированием экспертной группы, процедурой проведения экспертизы, выбором методов обработки результатов экспертных оценок. Основные требования, предъявляемые к экспертам:

- компетентность;
- профессионализм;
- авторитетность;
- беспристрастность.

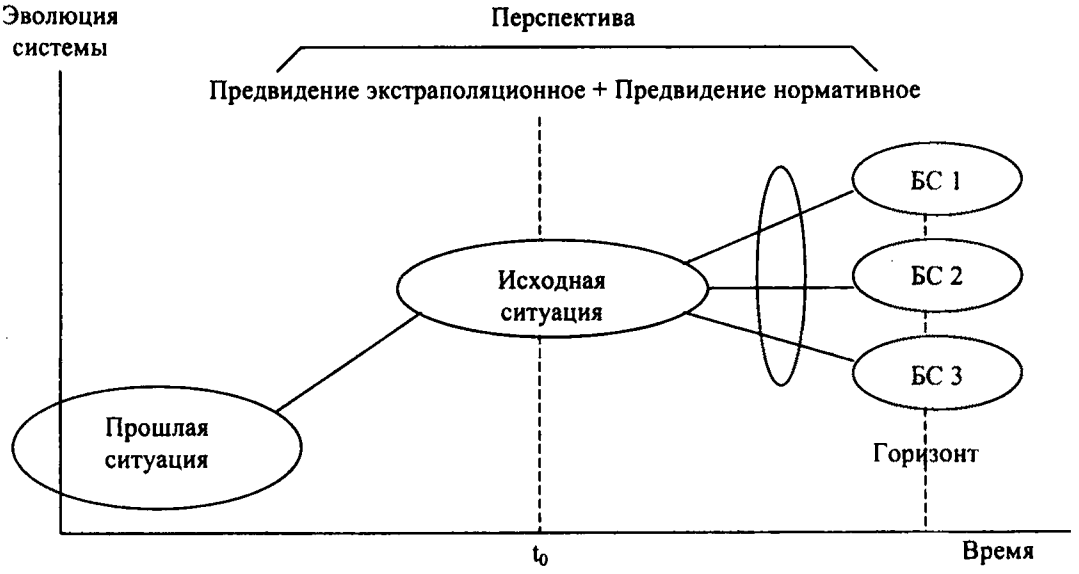
Процедура проведения экспертизы предполагает генерирование идей на основе дискуссий или опросов (обычных или многоступенчатых) с применением анкет, а использование средств вычислительной техники помогает не только обработать полученные данные, но и построить аналитические и имитационные модели.

Иногда для разработки прогнозов компании привлекают группы экспертов, которые обмениваются мнениями и по результатам обсуждения вырабатывают общую оценку (метод мозгового штурма). Кроме того, эксперты могут дать свои собственные оценки, которые аналитик компании сводит воедино и дает общую (объединение индивидуальных оценок). Эксперты могут предоставить оценки и предположения, которые анализируются фирмой, а затем пересматриваются, обобщаются и уточняются (метод «Дельфи»).

4. Метод сценариев – это предсказание развития и будущего состояния факторов, влияющих на предприятие, и определение возможных действий предпринимателя. Данный метод подходит для комплексных проблем типа генерации идеи новых продуктов или структурирования стратегического планирования диверсификации.

Сценарий заставляет размышлять и обеспечивает:

- лучшее понимание рыночной ситуации и ее эволюции в прошлом, настоящем и будущем;
- оценку потенциальных угроз для организации;
- выявление благоприятных возможностей для организации;
- выявление возможностей, наиболее целесообразных направлений деятельности организации;
- повышение уровня адаптированности организации к изменениям внешней среды (см. схему 10.10).



Примечание. БС – будущая ситуация.

Схема 10.10. Порядок работы по методу сценариев

Этот метод обладает рядом важных достоинств:

- он заостряет внимание фирмы на неопределенности, которая характеризует любую рыночную ситуацию; управление в турбулентной среде подразумевает способность предвидеть эволюцию этой среды;

- облегчает интеграцию данных, полученных разными методами, качественными и количественными;
- реализация этого метода вносит в управление дополнительную гибкость и способствует разработке альтернативных планов и системы быстрого реагирования на изменения внешней среды.

5. Программа воздействия рыночной стратегии на прибыль

Программа воздействия рыночной стратегии на прибыль (PIMS – Profit Impact of Market Strategy – Институт стратегического планирования) предполагает сбор данных от ряда корпораций для того, чтобы установить взаимосвязь между различными экономическими параметрами и двумя характеристиками функционирования организации: доходом от инвестиций и движением наличных средств.

Информация собирается подразделениями и агрегируется по отраслям. Анализируя общие данные по отрасли, организация может определить воздействие различных маркетинговых стратегий на ее функционирование.

Согласно исследованиям, проведенным в США, на доход наибольшее влияние оказали следующие факторы, связанные с маркетингом:

- доля на рынке относительно трех ведущих конкурентов;
- стоимость, добавленная компанией;
- рост отрасли;
- качество продукции;
- уровень инновации / дифференциации и вертикальная интеграция (обладание последующими каналами сбыта).

Что касается движения средств, данные PIMS говорят о том, что растущие рынки требуют от компании средств. Относительно высокая доля на рынке улучшает поступление денег, а высокие инвестиции поглощают деньги. Эти выводы весьма схожи с результатами, которые дает матрица «Бостон консалтинг групп».

Информация направляется участвующим компаниям в следующих формах:

- стандартные сообщения – информация о среднем доходе от инвестиций, конкуренции, технологии и структуре издержек;
- сообщения по анализу стратегий – описание воздействия изменений в стратегии на кратко- и долгосрочный доход от инвестиций и движение наличных средств;
- сообщения об оптимальных стратегиях – изложение стратегии, максимизирующей результаты;
- сравнительные сообщения – анализ тактики схожих конкурентов как удачливых, так и неудачливых.

6. Метод позиционирования

Для оценки возможностей применяется метод позиционирования каждой конкретной возможности на матрице возможностей (см. схему 10.11).

		Влияние возможностей на организацию		
		Сильное влияние	Умеренное влияние	Малое влияние
Вероятность использования возможностей	Высокая вероятность	ВС	ВУ	ВМ
	Средняя вероятность	СС	СУ	СМ
	Низкая вероятность	НС	НУ	НМ

Схема 10.11. Матрица возможностей

Полученные внутри матрицы девять полей возможностей имеют разное значение для организаций. Возможности, попадающие на поля ВС, ВУ, СС, имеют большое значение для организации, и их обязательно надо использовать. Возможности же, попадающие на поля СМ, НУ, НМ, практически не заслуживают внимания организации. В отношении возможностей, попавших на оставшиеся

поля, руководство должно принять позитивное решение об их использовании, если у организации имеется достаточно ресурсов.

Схемы стратегического маркетингового анализа

С конца 60-х годов зарубежными исследователями предложены следующие схемы стратегического анализа.

1. Схема Бостонской консалтинговой группы (БКГ)

Матрица БКГ позволяет фирме классифицировать каждую ассортиментную группу по ее доле на рынке относительно основных конкурентов и темпов годового роста отрасли. Используя матрицу, фирма может определить:

- какое из ее подразделений играет ведущую роль по сравнению с конкурентами;
- какова динамика ее рынков: развиваются они, стабилизируются или сокращаются.

В основе матрицы лежит предположение, что чем больше доля подразделения на рынке, тем ниже относительные издержки и выше прибыль в результате экономии от масштабов производства, накопления опыта и улучшения позиций при заключении сделок.

Матрица выделяет четыре типа подразделений: «звезды», «дойные коровы», «трудные дети» и «собаки» – и предполагает стратегии для каждого из них (см. схему 10.12).

Подход БКГ является относительно простым в применении. Однако этого недостаточно. Стратегические цели должны исходить из базовых параметров (например, ресурсы). Его не рекомендуется использовать в случаях, когда области деятельности недостаточно сконцентрированы, относительная рыночная доля не имеет особого значения, или же если конкуренция определяется не издержками, а, например, техническими новшествами.

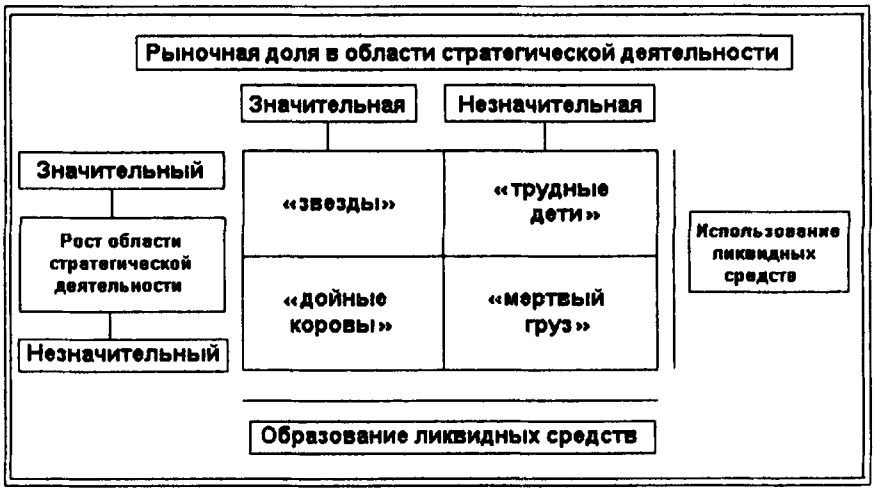


Схема 10.12. Портфель деятельности по БКГ

2. Модифицированная схема БКГ

В дальнейшем была разработана модифицированная схема анализа деятельности предприятия с двумя переменными: эффект издержки / объем (по мере увеличения производства снижаются удельные издержки, связанные с изготовлением изделия) и эффект дифференциации, который отражает возможность или отсутствие возможности, в зависимости от обстоятельств, добиться дифференциации по отношению к товарам-конкурентам.

БКГ были проанализированы четыре основных вида деятельности:

- концентрированная;
- специализированная;
- фрагментарная;
- бесперспективная конкурентная.

Этот подход используется в том случае, когда области деятельности достаточно сконцентрированы, относительная рыночная доля имеет особое значение и конкуренция определяется, например, техническими новшествами.

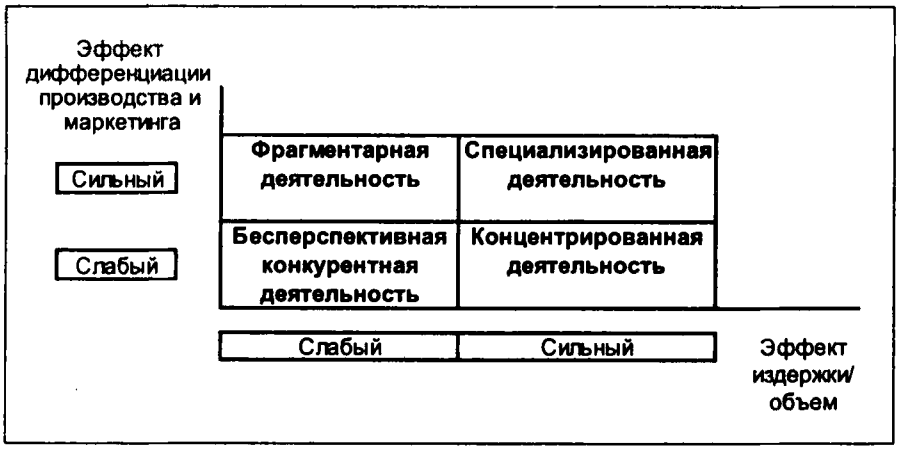


Схема 10.13. Модифицированная схема анализа БКГ

3. Схема Артура Д. Литла (АДЛ)

Артур Д. Литл предлагает матрицу с двумя переменными, отличными от переменных БКГ: зрелость сектора и положение по отношению к конкурентам (схема 10.14).

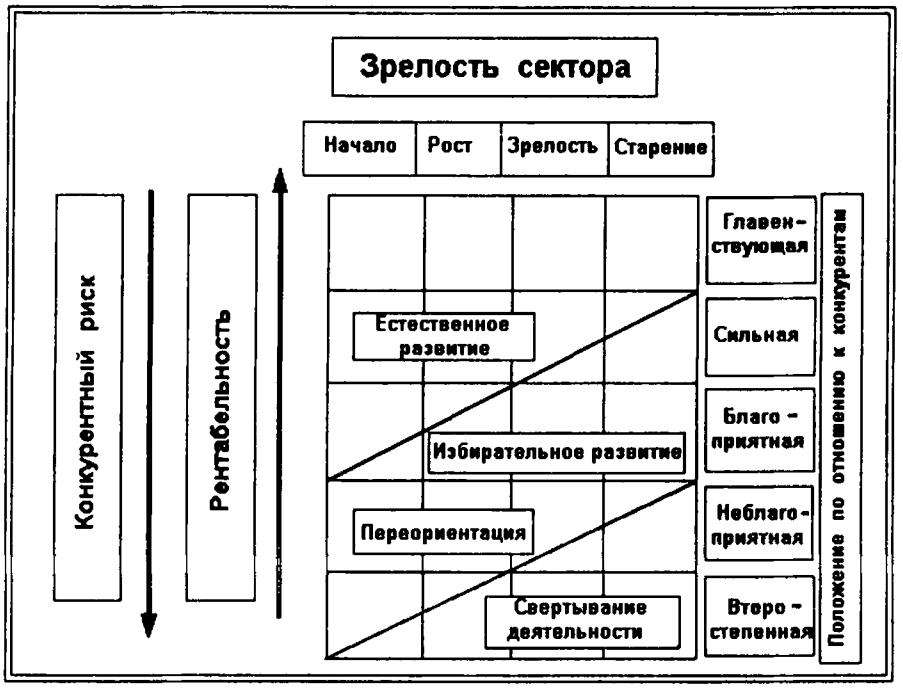


Схема 10.14. Матрица АДЛ

Зрелость сектора отражает изменения на различных стадиях его развития, которым соответствуют различные финансовые характеристики, особые конкурентные структуры, различные способы стратегической деятельности. Подход АДЛ применяется шире, нежели подход БКГ, так как он свободен от недостатков БКГ и требует анализа всех факторов, определяющих стратегическую позицию.

4. Схема Мак-Кинси (МК)

Согласно Мак-Кинси, матрица включает два направления, каждое из которых содержит три позиции (оценки) – сильная, средняя, слабая (схема 10.15):

1) интерес фирмы к сектору; в данном случае переменными являются следующие параметры: объем рынка, уровень экономического роста, норма прибыли, интенсивность конкуренции и т.д.;

2) «конкурентная» позиция сектора стратегической деятельности фирмы, в котором компетентность фирмы оценивается на основе ее относительной рыночной доли, ее осведомленности о рынке, конкурентоспособности ее цен, эффективности сбыта, качества и имиджа товара.

В расчетах по каждому фактору используется средневзвешенный коэффициент, и если зоны стратегической деятельности представить при помощи предложенной матрицы, то можно выделить три зоны:

1) зона, благоприятная для финансирования экономического роста (IC);

2) зона, которая должна быть подвержена избирательному анализу и дать еще прибыль, прежде чем от нее откажутся (RD);

3) зона, которая не представляет особого интереса и которая должна оставаться под контролем (S).

Схема 10.15. Матрица Мак-Кинси

5. Схема Портера

В отличие от предложенных выше подходов, в которых предпочтение отдавалось конечному рынку, подход Портера, называемый также промышленным анализом, осуществляется с учетом поставщиков, конкуренции, товаров-субститутов, промышленных структур и позволяет более широко анализировать конкурентную динамику, нежели схемы БКГ и АДЛ, в которых основное внимание уделяется управлению портфелем товаров и финансовым проблемам.

Схема 10.16. Пять слагаемых конкуренции

Анализ пяти слагаемых конкуренции помогает организации:

- определить его преимущества и недостатки;
- выявить основные тенденции и проблемы в отрасли;
- установить, куда направить ресурсы в первую очередь.

Понимая структуру отрасли и взаимодействия слагаемых конкуренции, предприятие может лучше защититься от влияния этих слагаемых, использовать их в своих интересах.

Модели, используемые для анализа продукта

Модель Розенберга

Модель основана на оценке потребителями продуктов с точки зрения пригодности для удовлетворения своих потребностей. Модель выражается формулой:

$$A_j = \sum V_i \times I_{ij},$$

где A_j – субъективная пригодность продукта (отношение к продукту); V_i – важность мотива для потребителя; I_{ij} – субъективная оценка пригодности продукта j для удовлетворения мотива i.

С точки зрения работы с продуктом использование модели связано с множеством проблем. Мотивы часто трудно определить. Высказывания опрашиваемых не дают указаний на то, какие характеристики продукта должны быть изменены.

Существует еще одна модель, схожая с моделью Розенберга, однако имеющая более практический характер. Значение отдельных мотивов определяется опосредованно, через конкретные характеристики продукта:

$$Q_j = \sum_{k=1}^{n} X_k \times Y_{jk},$$

где Q_j – оценка потребителями марки j; X_k – важность характеристики k (k = 1, 2, ... n) марки j с точки зрения потребителей; Y_{jk} – оценка характеристики k марки j с точки зрения потребителей.

Собрав таким способом данные о многих продуктах, можно получить:

- общие оценки продуктов, которые могут служить индикаторами предпочтения потребителей;
- информацию о том, как воспринимаются потребителями отдельные продукты;
- информацию о важности различных характеристик для общей оценки.

Различные требования к продуктам дают идеальные предпосылки для сегментации рынка.

Портфолио-анализ

Концепция Портфолио исходит из того, что создание успешной марки всегда связано с большими инвестициями и связывает много ресурсов. Если марка удачна, то сбыт продукции выходит на высокий уровень и держится без особо больших расходов. В этот период продукт приносит значительные доходы и высвобождает финансовые ресурсы.

Производственная программа должна включать достаточное количество успешных продуктов для уравновешивания тех, что находятся как бы под вопросом.

Концепция Портфолио использует две категории критериев оценки продуктов:

- критерии, выражающие возможности предприятия в связи с продуктом;
- критерии, отражающие связанные с продуктом преимущества, состояние окружающей предприятие и независимой от предприятия среды.

Выбор критериев зависит от особенностей организации.

Модели с идеальной точкой

Модели с идеальной точкой основываются на введении добавочной компоненты идеальной величины характеристики продукта:

$$Q_j = \sum_{k=1}^{n} W_k (B_{jk} - I_k),$$

где Q_j – оценка потребителями марки j; W_k – важность характеристики k = 1, ..., n; B_{jk} – оценка характеристики k марки j с точки зрения потребителей; I_k – идеальное значение характеристики k с точки зрения потребителей.

Продукт следует предпочесть другому продукту в случае, если его удаление от идеальной точки меньше. Преимущества метода очевидны, он дает представление об идеальном, с точки зрения потребителей, продукте.

Другой вариант этого метода – измерение степени удовлетворения потребностей. При этом выясняется, какая величина характеристики ожидается потребителями и какая величина была воспринята в реальности. По этим данным строятся два профиля. Степень удовлетворения покупателя продуктом можно определить по степени соответствия профиля требований и реального профиля (схема 10.17).

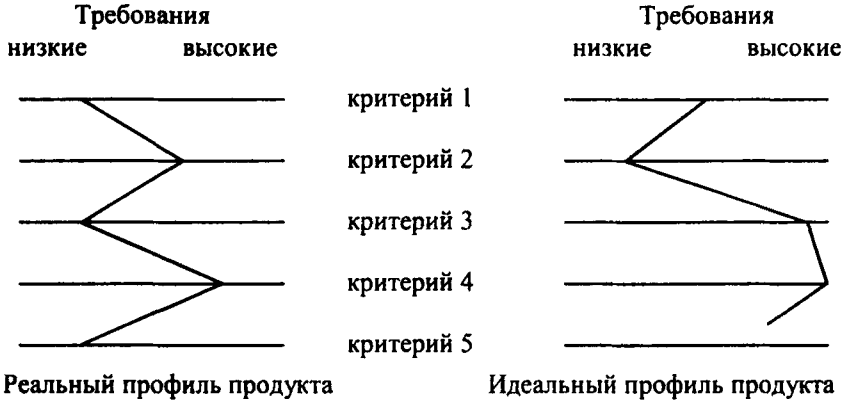


Схема 10.17. Реальный и идеальный профили продукта

Многомерные методы определения субъективной оценки качества продукции

Первый шаг при построении пространства восприятия потребителей заключается в определении продуктов, образующих конкретный рынок. Для этого можно прибегнуть к услугам экспертов или опросить потребителей, какие марки или продукты они учитывают при принятии решений о покупке. В дальнейшем возможны два варианта.

1. *Модели «продукт – рынок» с предварительно заданными характеристиками.* В этом случае выясняется оценка продукта по характеристикам, заданным заранее. Наиболее важной фазой можно считать выбор характеристик. Они должны отвечать следующим условиям:

- быть по возможности независимыми друг от друга;
- восприниматься без осложнений;
- четко разделять интересующие нас объекты;
- оказывать влияние на принятие решений о покупке.

Производитель должен иметь возможность изменять и контролировать эти характеристики.

Потребители должны определить место продукта на шкале, отражающей определенную характеристику. Затем с помощью статистических методов эти шкалы можно уплотнить до небольшого числа. В итоге получается наглядная модель рынка, в которой каждый продукт занимает свое место.

Таблица 10.12. **Пример анализа сбыта по различным вариантам продуктов**

Продукт	Число вариантов	Сбыт, тыс. руб.	Сбыт по вариантам	Доля в общем сбыте, %
1	2	3	4 = 3 / 2	5 = (3 / итого 3) × 100%
A	1	1023	1023	3,09%
B	4	6780	1695	20,45%
C	15	15650	1043	47,21%
D	7	9700	1386	29,26%
Итого		33150		100,00%

2. *Модели «продукт – рынок» без задания характеристик.* Недостатков первого метода (трудность определения важных характеристик) можно избежать, применяя многомерное шкалирование на основе схожести продуктов. Продукты оцениваются парами с точки зрения их сходства. Характеристики пространства восприятия не задаются заранее, а определяются из суждений о сходстве продуктов. Математическая природа этого метода достаточно сложна.

Существенное преимущество метода заключается в том, что, во-первых, опрашиваемые могут исходить при оценке из их собственной системы характеристик, во-вторых, данные имеют не метрический характер. Ответ не представляет, как правило, больших затруднений.

Возможности метода показаны на схеме. На ней представлена рыночная модель для 14 автомобилей, полученная из сравнения 91 пары. Расстояние между ними в пространстве отражает воспринятое потребителями сходство.

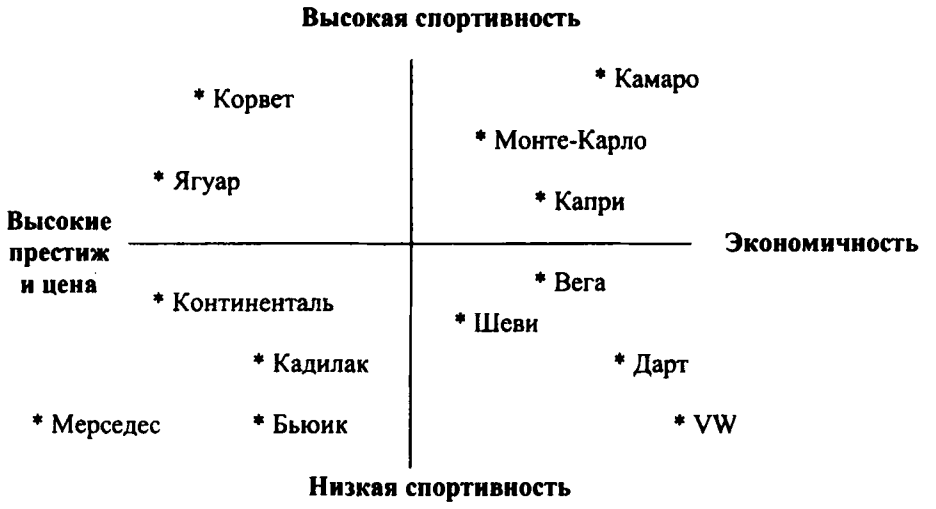
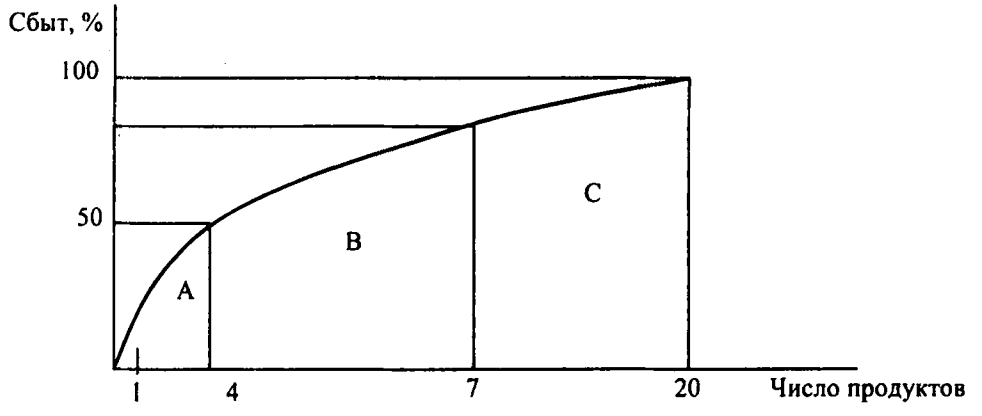


Схема 10.18. Восприятие моделей легковых автомобилей потребителями

ABC-анализ

Согласно этому методу, продукция подразделяется на три класса по выбранным критериям (сбыт, прибыль, покрытие затрат). Иллюстрация этого метода приведена на схеме 10.19.



Примечание.
Категории: A – большой вклад в общий сбыт (продукты 1 – 4);
B – средний вклад (4 – 7);
C – небольшой вклад (7 – 20).

Схема 10.19. ABC-анализ

Выводы, которые можно сделать с помощью ABC-анализа:

- с точки зрения затрат может быть желательно, чтобы сбыт был сконцентрирован на малом числе продуктов. С другой стороны, в этом случае риск может быть недостаточно распределен, необходим баланс;
- продукты, попавшие в область C, являются кандидатами на исключение (в случае, если этому не мешают другие соображения – ассортимент, связи между продуктами и т.д.);
- при удалении продуктов из производственной программы необходима осторожность. Стоит учесть вклад продуктов в покрытие постоянных и переменных затрат.

Теория распространения инноваций в социальных системах

Распространение инноваций определяется статистическим распределением индивидуумов во времени адаптации (временной разрыв между покупками, совершаемыми каждым индивидом, и лидерами при принятии нововведений).

Время адаптации – результат индивидуальных процессов принятия решений. Оно связано со следующими факторами:

- вид продукта;
- каналы коммуникации;
- социологические факторы;
- психологические факторы.

Для распределения времени адаптации используется обычно кривая в виде колокола. Процесс распространения начинается с новаторов, за ними следуют другие слои населения, различающиеся отношением к риску, консерватизмом, социальным статусом, доходом (см. схему 10.20).

Схема 10.20. Типичная функция адаптации

Метод Полли и Кука

Данный метод предназначен для идентификации различных фаз ЖЦП и основан на изменении сбыта за период времени.

Чтобы исключить влияние конъюнктуры, для сравнения используется измерение сбыта всех продуктов, входящих в группу. Определяют изменение сбыта для всех продуктов, входящих в группу, по сравнению с предыдущим годом.

Эти изменения могут быть распределены по нормальному закону:

- продукт относится к фазе дегенерации – –0,5;
- продукт относится к фазе роста – +0,5;
- продукт относится к фазе зрелости или насыщения – от –0,5 до +0,5.

Выводы

1. Маркетинговый анализ является неотъемлемым элементом стратегического анализа.
2. Независимо от применяемого метода маркетинговый анализ основывается на:
   - четком распределении направлений деятельности по рынкам товара или сегментам;
   - индикаторах конкурентоспособности и привлекательности, позволяющих сравнивать стратегическую ценность различных направлений;
   - связи между стратегическим положением и экономическими и финансовыми показателями (особенно характерно для метода БКГ).
3. Матричное представление позволяет обобщить результаты стратегического мышления и представить их в наглядной форме. Применение аналитических матриц требует полной и надежной информации о состоянии рынков, о сильных и слабых сторонах фирмы и ее конкурентов.
4. В практическом плане проведение маркетингового анализа означает:
   - большую работу по сегментации базового рынка, качество выполнения которой существенно влияет на надежность итоговых выводов;

- тщательный и систематический сбор подробных данных, которые обычно отсутствуют в явном виде и должны извлекаться из самых различных источников; качество этого процесса также влияет на конечный результат.

5. Проведение маркетингового анализа требует специальных знаний и участия в нем менеджмента высшего звена.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сформулируйте назначение бизнес-плана и перечислите его основные разделы.
2. Раскройте содержание основных документов финансового плана.
3. Проиллюстрируйте роль анализа в разработке основных плановых показателей.
4. Дайте определение и раскройте содержание финансового контроллинга.
5. Каково назначение моделей устойчивого роста?
6. Сформулируйте назначение и сущность сметного планирования (бюджетирования).
7. Охарактеризуйте известные Вам виды бюджетов.
8. Сформулируйте принципы разработки общего (главного) бюджета.
9. Что такое денежный бюджет и какова его роль в разработке общего бюджета?
10. В чем заключается методика анализа отклонений?
11. Каково назначение инвестиционного анализа?
12. Перечислите и дайте сравнительную характеристику методов инвестиционной оценки.
13. Дайте понятие маркетингового анализа, его назначение.
14. Какие виды маркетингового анализа Вы знаете?
15. Перечислите известные Вам объекты маркетингового анализа.
16. Что понимается под рыночным позиционированием коммерческой организации?
17. Назовите преимущества и недостатки аналитических матриц.
18. Дайте сравнительную характеристику методов маркетингового анализа.

ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Особенности анализа неплатежеспособных предприятий
2. Сегментарный анализ бизнеса
3. Особенности анализа консолидированной отчетности
4. Внутренняя отчетность и ее анализ
5. Финансовый контроллинг на предприятии
6. Анализ отклонений в системе контроллинга
7. Стратегический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия
8. Мониторинг финансового состояния организаций со стороны ФСФО РФ
9. Мониторинг финансового состояния организаций со стороны центрального банка РФ
10. Рейтинговая оценка деятельности организаций, их структурных подразделений и ее применение в современных условиях
11. Финансовые аспекты маркетинговой политики организации
12. Банковский аудит и его роль в поддержании устойчивости коммерческого банка
13. Анализ и совершенствование мотивационных процессов на предприятии
14. Роль учетно-аналитической информации в системе управления предприятием
15. Оценка и учет экономических рисков в управленческом учете
16. Учет, анализ и аудит затрат и результатов хозяйственной деятельности организации
17. Учет и анализ результатов функционирования финансовых инструментов рынка
18. Анализ конкурентоспособности акционерных обществ (фирм)
19. Учетно-аналитическое обеспечение мотивации бизнеса
20. Оценка кредитоспособности заемщика коммерческого банка
21. Мотивация и оценка эффективности бизнеса
22. Фондовая отчетность и ее анализ
23. Бухгалтерская (финансовая) отчетность и ее анализ
24. Финансовые коэффициенты и их практическое применение с использованием электронных таблиц
25. Концепции и индикаторы рыночного позиционирования организации
26. Совершенствование бухгалтерской отчетности и методов ее анализа для целей повышения эффективности производственного и финансового менеджмента
27. Методы маркетингового анализа
28. Управление прибылью на предприятии
29. Организация бюджетирования по центрам ответственности и сегментам рынка
30. Оценка качества менеджмента

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Расчет показателей по данным финансовой отчетности (отчетность 2000 г.)

Наименование показателя	Неуточненный вариант	Уточненный вариант
1. Величина оборотных активов (оборотного капитала)	(290 – 230) баланса	(290 – 220 – 230 – – 244 – 252) баланса
2. Стоимость материальных оборотных средств	210 баланса	
3. Величина ликвидных активов, принимаемых в расчет коэффициента абсолютной ликвидности	(250 + 260) баланса	
4. Величина собственного капитала организации	490 баланса	(490 + 640 + 650) баланса
5. Величина средств по активу баланса, принимаемых в расчет чистых активов	(300 – 220 – 244 – 252) баланса	
6. Величина обязательств, принимаемых в расчет чистых активов	(610 + 620 + 630 + 660) баланса	
7. Величина заемного капитала	(590 + 690) баланса	590 + (690 – 640 – 650) баланса
8. Величина финансовых вложений	(140 + 250) баланса	
9. Величина собственного оборотного капитала	(490 – 190) баланса	(490 + 640 + 650) – 190 баланса
10. Величина краткосрочных обязательств, принимаемых в расчет коэффициентов ликвидности	(610 + 620 + 630 + 660) баланса	
11. Величина собственного капитала и других долгосрочных источников финансирования	(490 + 590) баланса	(490 + 640 + 650) + 590 баланса
12. Величина других долгосрочных источников финансирования, кроме собственного капитала	590 баланса	
13. Величина чистых оборотных активов	(290 – 220 – 244 – 252) – – (610 + 620 + 630 + 660) баланса	
14. Величина чистой (нераспределенной) прибыли (убытка) периода	190 ф2	
15. Величина валовой прибыли	029 ф2	
16. Величина финансово-эксплуатационных потребностей организации (ФЭП)	(210 + 230 + 240) – 620 баланса	
17. Индекс постоянного (внеоборотного) актива	190 / 490 баланса	190 / (490 + 640 + 650) баланса
18. Коэффициент платежеспособности за период (год)	(010 + 020) ф4 / 120 ф4	
19. Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия)	(290 – 210 – 220 – 230) / (610 + 620 + 630 + 660) баланса	(290 –210 – 220 – 230 – 244 – 252) / (610 + 620 + 630 + 660) баланса
20. Коэффициент абсолютной ликвидности	(250 + 260) / (610 + 620 + 630 + 660) баланса	
21. Коэффициент срочной ликвидности (по состоянию на конкретную дату)	Σ денежных средств на расчетном счете и в кассе организации / Σ срочных обязательств на эту дату	
22. Коэффициент текущей ликвидности	(290 – 220) / (610 + 620 + 630 + 660) баланса	(290 – 220 – 244 – 252) / (610 + 620 + 630 + 660) баланса
23. Коэффициент автономии	490 / 300 баланса	(490 + 640 + 650) / (300 – 244 – 252) баланса
24. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	(490 – 190) / 290 баланса	[(490 + 640 + 650) – 190] / 290 баланса
25. Коэффициент финансовой устойчивости (доля долгосрочных источников финансирования в активах баланса)	(490 + 590) / 300 баланса	[(490 + 640 + 650) + 590] / (300 – 244 – 252) баланса
26. Коэффициент маневренности собственного капитала	(490 – 190) / 490 баланса	[(490 + 640 + 650) – 190] / (490 + 640 + 650) баланса
27. Коэффициент финансовой активности предприятия (финансовый леверидж)	(590 + 690) / 490	[590 + (690 – 640 – 650)] / (490 + 640 + 650) баланса
28. Коэффициент оборачиваемости активов (капиталоотдача)	010 ф2 / 0,5 · (300 н.г. + 300 к.г.) баланса	

29. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	010 ф2 / 0,5 · (490 н.г. + 490 к.г.) баланса	010 ф2 / 0,5 · [(490 + 640 + 650) н.г.+ + (490 + 640 + 650 к.г.) баланса
30. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	010 ф2 / 0,5 · (290 н.г. + 290 к.г.) баланса	
31. Коэффициент оборачиваемости запасов	020 ф2 / 0,5 · (210 н.г. + 210 к.г.) баланса	
32. Коэффициент оборачиваемости денежных средств	010 ф2 / 0,5 · (260 н.г. + 260 к.г.) баланса	
33. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	020 ф2 / 0,5 · (620 н.г. + 620 к.г.) баланса	
34. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	010 ф2 / 0,5 · (240 н.г. + 240 к.г.) баланса	
35. Оборачиваемость в днях оборотных активов	[0,5 · (290 н.г. + 290 к.г.) · 360] / 010 ф2	
36. Оборачиваемость в днях запасов	[0,5 · (210 н.г. + 210 к.г.) · 360] / 020 ф2	
37. Оборачиваемость в днях кредиторской задолженности	[0,5 · (620 н.г. + 620 к.г.) · 360] / 020 ф2	
38. Оборачиваемость в днях всей дебиторской задолженности	0,5 · [(230 + 240) н.г. + (230 + 240) к.г.] × × 360 / 010 ф2	
39. Оборачиваемость в днях краткосрочных кредитов банка	[0,5 · (610 н.г. + 610 к.г.) · 360] / 010 ф2	
40. Доходность активов организации	(010 + 060 + 080 + 090 + 120 + 170) ф2 / / 0,5 · (300 н.г. + 300 к.г.) баланса	
41. Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	140 ф2 / 0,5 · (300 н.г. + 300 к.г.) баланса	
42. Общая рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения	140 ф2 / 0,5 · (490 н.г. + 490 к.г.) баланса	140 ф2 / 0,5 · [(490 + 640 + 650) н.г.+ + (490 + 640 + 650) к.г.] баланса
43. Рентабельность собственного капитала по нераспределенной (чистой) прибыли	190 ф2 / 0,5 · (490 н.г. + 490 к.г.) баланса	190 ф2 / 0,5 · [(490 + 640 + 650) н.г.+ + (490 + 640 + 650) к.г.] баланса
44. Рентабельность продаж по чистой прибыли	190 ф2 / 010 ф2	
45. Рентабельность продаж по прибыли от продаж	050 ф2 / 010 ф2	
46. Рентабельность полных расходов на реализацию продукции	050 ф2 / (020 + 030 + 040) ф2	
47. Рентабельность доходов по чистой прибыли	190 ф2 / (010 + 060 + 080 + 090 + 120 + 170) ф2	
48. Общая величина доходов периода	(010 + 060 + 080 + 090 + 120 + 170) ф2	
49. Общая величина расходов периода	(020 + 030 + 040 + 070 + + 100 + 130 + 150 + 180) ф2	
50. Величина расходов на 1 руб. доходов организации	Общая величина расходов периода / Общая величина доходов периода	
51. Величина доходов на 1 руб. расходов организации	Общая величина доходов периода / Общая величина расходов периода	
52. Расходы по обычным видам деятельности на 1 руб. выручки от продажи продукции	(020 + 030 + 040) ф2 / 010 ф2	
53. Доля доходов от основной деятельности в общей сумме доходов организации	010 ф2 / (010 + 060 + 080 + + 090 + 120 + 170) ф2	
54. Величина чистых доходов (прибыли)	Общая величина доходов периода – – Общая величина расходов периода	
55. Величина стоимости (цены) привлеченного капитала, %	Σ расходов, связанных с привлечением финансовых ресурсов / Σ привлеченных ресурсов × 100	
56. Текущая доходность (дивидендный доход) акций, %	Σ дивидендов / Рыночная стоимость акций × 100	
57. Общий индекс цен	$I = \Sigma p_1 q_1 / \Sigma p_0 q_1$, где p – цена единицы товара, q – количество единиц	
58. Индекс прироста цен	Общий индекс цен – 1	
59. Дополнительные вложения	Объем предстоящих вложений × × Индекс прироста цен	
60. Балансовая стоимость акции	Чистые активы / Количество оплаченных акций	

Взаимосвязи показателей в соответствии с РСБУ

Таблица 1. **Показатели ликвидности**

Наименование показателя	Рекомендуемые значения	Комментарий
1. Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	$1 \le K \le 2$	Способность покрытия краткосрочных обязательств текущими активами. Отсутствие замораживания денежных средств
2. Коэффициент «критической» (срочной) ликвидности	$K \ge 1$	Способность покрытия краткосрочных обязательств в результате работы с дебиторами
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	$K \ge 0{,}2 - 0{,}5$	Способность покрытия краткосрочных обязательств за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений
4. Коэффициент ликвидности запасов	$K = 0{,}5 - 0{,}7$	Способность покрытия краткосрочных обязательств за счет запасов и затрат
5. Чистые оборотные (текущие) активы	$K > 0$	Способность покрытия краткосрочных обязательств текущими активами. Наличие резервов для расширения деятельности
6. Уровень оборотного капитала в активах (коэффициент прогноза банкротства)	–	Относительная ликвидность активов. Распределение ресурсов, обеспечивающих ликвидность
7. Коэффициент защищенного периода *	–	Максимальное количество рабочих дней с использованием имеющихся ликвидных активов
8. Коэффициент платежеспособности за период (год)	–	Наличие денежных средств для ведения деятельности

* Коэффициент защищенного периода = Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения / Прогнозируемые ежедневные затраты.

Таблица 2. **Коэффициенты финансовой устойчивости**

Наименование показателя	Рекомендуемые значения	Комментарий
1. Коэффициент автономии	$K > 0{,}5 - 0{,}8$	Характеризует устойчивость финансового состояния. Независимость от внешних источников финансирования
2. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$K \ge 0{,}1 - 0{,}5$	Возможность проведения независимой финансовой политики. Один из главных относительных показателей финансовой устойчивости
3. Коэффициент финансовой устойчивости (доля долгосрочных источников финансирования в активах баланса)	$K > 0{,}5$	Финансовая устойчивость (автономность)
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	$K = 0{,}2 - 0{,}5$	Показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Чем выше значение, тем больше возможность для финансового маневра у предприятия
5. Коэффициент финансовой активности предприятия (плечо финансового рычага)	$K < 0{,}7$	Потеря финансовой устойчивости (автономности)
6. Индекс постоянного (внеоборотного актива)	$K \le 1$	Финансовая устойчивость
7. Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	–	Ограничивает сверху коэффициент соотношения заемного и собственного капитала. Чем выше значение, тем больше средств вкладывается в оборотные активы
8. Коэффициент имущества производственного назначения	$K \ge 0{,}5$	Характеризует структуру средств предприятия. Превышение критической границы
9. Коэффициент долговых обязательств (коэффициент ссудной задолженности)	$K < 0{,}25 - 1$	Позволяет приблизительно оценить долю заемных средств при финансировании капитальных вложений. Баланс между долгосрочными обязательствами и ресурсами владельцев
10. Коэффициент краткосрочных обязательств	–	Соотношение краткосрочных обязательств и всех заемных средств
11. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	$K \le 1$	Баланс между ресурсами, представленными кредиторами, и владельцами. Дополняет коэффициент автономии
12. Движение денежных средств на акцию*	–	Денежные средства, приходящиеся на простые акции в обращении на конец года

* Движение денежных средств на акцию = Чистый денежный поток от основной деятельности / Количество простых акций в обращении

Таблица 3. **Коэффициенты рентабельности**

Наименование показателя	Комментарий
1. Рентабельность активов по прибыли до налогообложения (прибыли до уплаты процентов и налогов) – экономическая рентабельность	Прибыль, полученная от использования всех источников. Измеряет прибыль по всем инвестициям, предоставленным владельцами и кредиторами. Высокое значение ведет к повышению акционерной стоимости капитала
2. Общая рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения (прибыли до уплаты процентов и налогов) – финансовая рентабельность	Прибыль, полученная от источников, предоставленных владельцами. Измеряет накапливаемую прибыль владельцев. Высокое значение свидетельствует об эффективности. Ведет к повышению акционерной стоимости капитала
3. Рентабельность собственного капитала по нераспределенной (чистой) прибыли (доходность собственного капитала, ставка доходности чистых активов), $K > 25\%$	Прибыль, полученная от источников, предоставленных владельцами. Измеряет накапливаемую прибыль владельцев. Основной критерий при оценке уровня котировки акций на бирже
4. Рентабельность продаж по чистой прибыли (коэффициент прибыльности, норма прибыли)	Показывает процент чистой прибыли на каждый руб. ($) дохода от реализации
5. Рентабельность продаж по прибыли от продаж (коэффициент выручки, уровень валовой прибыли)	Показывает процент валовой прибыли на каждый руб. ($) дохода от реализации. Сколько руб. прибыли получено организацией в результате реализации продукции на 1 руб. выручки
6. Рентабельность полных расходов на реализацию продукции	Показывает процент прибыли от продаж на каждый руб. ($) полных расходов, связанных с реализацией продукции
7. Рентабельность доходов по чистой прибыли	Показывает процент чистой прибыли на каждый руб. ($), полученный с учетом суммарных доходов периода
8. Рентабельность основной деятельности	Показывает прибыль от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж. Динамика коэффициента свидетельствует о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованной продукции
9. Доходность активов организации	Доход, получаемый от использования всех источников
10. Доля доходов от основной деятельности в общей сумме доходов организации	Доход от основной деятельности в общей величине доходов организации
11. Величина расходов на 1 руб. доходов организации	Соотношение величины расходов и доходов периода
12. Величина доходов на 1 руб. расходов организации	Соотношение величины доходов и расходов периода
13. Расходы по обычным видам деятельности на 1 руб. выручки от продажи продукции	Доля расходов, связанных с производством и реализацией продукции в выручке от продаж
14. Величина чистых доходов (прибыли)	Превышение доходов над расходами периода

Таблица 4. **Коэффициенты деловой активности**

Наименование показателя	Комментарий
1. Коэффициент оборачиваемости активов (капиталоотдача, коэффициент трансформации)	Показывает скорость оборота всех активов организации. Определяет эффективность использования всех активов независимо от источников их привлечения
2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (коэффициент оборачиваемости чистых активов)	Отражает активность собственных средств или активность денежных средств, которыми рискуют акционеры или собственники организации. Рост в динамике означает повышение эффективности использования собственного капитала
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Отражает скорость оборота оборотных активов за анализируемый период. Показывает сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль оборотных активов
4. Коэффициент оборачиваемости запасов	Отражает скорость оборота запасов и затрат. Число оборотов за отчетный период, за который материально-оборотные средства превращаются в денежную форму. Указывает на недостаток / избыток запасов. Определяет ликвидность запасов. Среднее количество раз запасы «обернулись» или были реализованы в течение периода
5. Коэффициент оборачиваемости денежных средств	Отражает скорость оборота денежных ресурсов организации
6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Показывает скорость оборота задолженности организации. Рост в динамике неблагоприятно отражается на ликвидности организации. Если оборачиваемость кредиторской задолженности меньше оборачиваемости дебиторской задолженности, возможен остаток денежных средств у организации

Продолжение табл. 4

7. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	Показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного организацией. Снижение динамики свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами. Эффективность кредитования и сбора долгов по торговым счетам и векселям
8. Коэффициент оборачиваемости основных средств (внеоборотных активов или фондоотдача)	Отражает эффективность использования основных средств за анализируемый период. Показывает, сколько на 1 руб. стоимости основных средств реализовано продукции. Значения показателя менее значения среднеотраслевого могут характеризовать недостаточную загруженность имеющегося оборудования в случае, если в рассматриваемый период организация не приобретала новых дорогостоящих основных средств. Значения показателя более среднеотраслевого могут свидетельствовать как о полной загрузке оборудования и отсутствии резервов, так и о значительной степени физического и морального износа оборудования
9. Коэффициент оборота чистых оборотных активов (рабочего капитала)	Определяет эффективность использования рабочего капитала для получения выручки от продаж
10. Оборачиваемость в днях оборотных активов	Продолжительность оборота оборотных активов за отчетный период
11. Оборачиваемость в днях запасов	Продолжительность оборота запасов за отчетный период
12. Оборачиваемость в днях кредиторской задолженности	Период, за который организация покрывает срочную задолженность. Увеличение периода характеризуется как благоприятная тенденция
13. Оборачиваемость в днях всей дебиторской задолженности	Характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях. Снижение показателя характеризуется как благоприятная тенденция. Среднее количество дней для сбора дебиторской задолженности от торговли
14. Оборачиваемость в днях краткосрочных кредитов банка	Показывает период, за который организация покрывает краткосрочные кредиты банка
15. Длительность операционного цикла	Характеризует время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах (запасах) и дебиторской задолженности. Снижение показателя рассматривается как благоприятная тенденция
16. Длительность финансового цикла	Время, в течение которого финансовые ресурсы отключены из оборота. Снижение показателя рассматривается как благоприятная тенденция
17. Коэффициент устойчивости экономического роста	Характеризует устойчивость и перспективу развития организации. Определяет возможности организации по расширению основной деятельности за счет реинвестирования прибыли. Показывает, какими темпами в среднем увеличится экономический потенциал организации

Таблица 5. **Коэффициенты рыночной активности**

Наименование показателя	Комментарий
1. Текущая доходность (дивидендный доход) акций	Процент, определяющий соотношение дивидендов и рыночную стоимость акций. Оценка ожидаемого процента дохода на акцию
2. Балансовая стоимость акции	Отражает соотношение чистых активов и количество оплаченных акций. Стоимость акционерного капитала (балансовая) на одну простую акцию в обращении на конец года
3. Величина стоимости (цены) привлеченного капитала	Процент, определяющий соотношение расходов, связанных с привлечением финансовых ресурсов и привлеченных ресурсов
4. Прибыльность одной акции (доход на акцию)	Отражает соотношение дохода по обыкновенным акциям и количества обыкновенных акций. Прибыль, заработанная на каждую простую акцию. Определяет способность выплачивать дивиденды и расти, используя внутренние ресурсы
5. Коэффициент обеспечения выплаты процентов (коэффициент покрытия процентов), $K > 1 - 3$	Доход, имеющийся в распоряжении организации для покрытия процентов по обязательствам
6. Коэффициент обеспечения выплаты дивидендов	Измеряет прибыль, представленную денежными дивидендами по акциям

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Показатели текущей оценки деятельности организации (структурного подразделения)

Показатели	Месяцы												Аналогичный месяц прошлого года
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Рентабельность собственного капитала													
2. Операционная прибыль, % от выручки													
3. Валовая прибыль (Мд), % от выручки													
4. Затраты на материалы, % от выручки													
5. Затраты на зарплату, % от выручки													
6. Накладные расходы, % от выручки													
7. Выручка / Капитал													
8. Оборотный капитал, % от выручки													
9. Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дней													
10. Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дней													
11. Оборачиваемость запасов													
12. Коэффициент текущей ликвидности													
13. Коэффициент критической ликвидности													
14. Соотношение заемного и собственного капитала													
15. Коэффициент покрытия процентов													
16. Выручка на одного работника													
17. Прибыль на одного работника													
18. Доход на акцию													

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Практическое применение финансовых коэффициентов с использованием электронных таблиц

Таблица 1. **Отчет о прибылях и убытках**

Месяц / год	12 / 2002	12 / 2001	12 / 2000
Количество недель	52	52	52
Выручка			
Себестоимость			
Валовая прибыль (маржинальный доход)			
Расходы периода			
Прибыль от продаж			
Операционные доходы			
Операционные расходы			
Внереализационные доходы			
Внереализационные расходы			
Прибыль до налогообложения			
Налог на прибыль и др. аналогичные платежи			
Прибыль от обычной деятельности			
Чрезвычайные доходы			
Чрезвычайные расходы			
Чистая прибыль			
Распределено по фондам			
Дивиденды			
Нераспределенная прибыль отчетного периода			
Справочно:			
Численность персонала			
Затраты на персонал			
Амортизационные начисления			

Таблица 2. **Баланс**

Месяц / год	12 / 2002	12 / 2001	12 / 2000
Количество недель	52	52	52
Внеоборотные активы:			
- нематериальные активы			
- основные средства			
- прочие активы			
Итого			
Оборотные активы:			
- запасы			
- дебиторская задолженность			
- прочие			
Итого			
Задолженность сроком менее 1 года:			
- кредиты / овердрафт			
- кредиторская задолженность			
- прочее			
Итого			
Оборотный капитал (ОА – КО)			
Активы за вычетом краткосрочных обязательств (ВА + (ОА – КО))			
Минус: задолженность сроком более года			
- долгосрочные кредиты			
- доля других акционеров в предприятии, чей контрольный пакет принадлежит рассматриваемой компании (minority interest)			
- прочие долгосрочные обязательства			
Чистые активы (ВА + (ОА – КО) – ДО)			
Уставный капитал и резервы			
- оплаченный уставный капитал			
- резервы			
Итого			

Таблица 3. **Отчет о движении денежных средств**

Месяц / год	12 / 2002	12 / 2001	12 / 2000
Количество недель	52	52	52
1. Чистый денежный поток от текущей (операционной) деятельности			
- прибыль до налога и процентов			
- плюс амортизация			
- прочие операционные доходы / резервы			
- прибыль / убытки от приобретения фирм			
- изменения оборотных активов, кроме денежных средств			
- увеличение / уменьшение запасов			
- увеличение / уменьшение дебиторской задолженности			
- увеличение / уменьшение кредиторской задолженности			
Чистый денежный поток от операционной деятельности			
2. Выплаты акционерам и обслуживание долга			
- проценты полученные			
- проценты уплаченные			
- дивиденды уплаченные			
- доходы / расходы от участия в капитале других фирм			
Итого			
3. Налоговые платежи			
4. Инвестиционная деятельность (платежи за приобретение / поступления от продажи):			
- нематериальных активов			
- материальных основных фондов			
- прочих основных фондов			
- прибыль / убыток от реализации активов			
- прочее			
- ассигнования			
5. Чистый денежный поток без учета финансирования			
6. Финансирование			
- простые акции			
- долгосрочные обязательства			
- краткосрочные кредиты / овердрафт			
7. Чистое увеличение (уменьшение) остатка денежных средств:			
- на начало периода			
- на конец периода			

Таблица 4. **Показатели эффективности хозяйственной деятельности**

Месяц / год	12 / 2002	12 / 2001	12 / 2000
Количество недель	52	52	52
1. Цепные темпы роста (в % к предыдущему году)			
- выручка			
- прибыль до налога и процентов			
- инвестированный капитал			
2. Базовые темпы роста (в % к базовому периоду)			
- выручка			
- прибыль до налога и процентов			
- инвестированный капитал			
3. «Пирамида коэффициентов» (или формула Дюпона)			
Прибыль до налога и процентов / Активы, %			
= Прибыль до налога и процентов / Выручка, %			
× Выручка / Активы			
4. Анализ затрат	(Статьи отчета о прибылях и убытках, % к выручке)		
Выручка	100	100	100
– Себестоимость реализованной продукции			
= Маржинальная (валовая) прибыль			
– Операционные расходы			
– Прочие доходы и резервы			
= Прибыль до налогов и процентов			
– Проценты			
– Налоги			
– Дивиденды			
– Прочие расходы			
= Нераспределенная прибыль			
5. Показатели оборачиваемости	(Выручка / Активы)		
- основных фондов			
- оборотного капитала			
- собственных средств			
- запасов			
- дебиторской задолженности			
6. Срок оборачиваемости, дней	(Переменная) × 365 / Выручка (Себестоимость или Объем закупок)		
- запасов (исходя из себестоимости реализованной продукции)			
- запасов (исходя из выручки)			
- дебиторской задолженности (исходя из выручки)			
- кредиторской задолженности (исходя из объема закупок)			
7. На одного работника:	(Переменная / Затраты на персонал)		
- средняя зарплата			
- выручка, руб.			
- прибыль до налогов и процентов			
- инвестированный капитал			
- добавленная стоимость (производительность труда)			

Таблица 5. **Финансовые коэффициенты**

Месяц / год	12 / 2002	12 / 2001	12 / 2000
Количество недель	52	52	52
1. Инвестиционные коэффициенты			
- рентабельность инвестированного капитала (прибыль до налогов и процентов / инвестированный капитал)			
- рентабельность собственного капитала (прибыль после налога / собственный капитал)			
2. Показатели финансового рычага			
- задолженность / инвестированный капитал, %			
- собственный капитал / задолженность, %			
- заемный капитал / собственный капитал, %			
3. Коэффициенты покрытия:			
- покрытие процентов (прибыль до налогов и процентов / процентные платежи)			
- дивидендов (прибыль за финансовый год / дивиденды)			

Продолжение табл. 5

4. Коэффициенты ликвидности			
- общий коэффициент покрытия (оборотные активы / краткосрочные обязательства)			
- коэффициент критической (срочной) ликвидности (ликвидные активы / краткосрочные обязательства)			
- обязательства / денежные потоки			
- резерв безопасности ((выручка – точка безубыточности) / выручка × 100%), (%)			
5. Оценка финансовой устойчивости (> 1 – отлично, от 1 до –2 – хорошо, от –2 до –5 – удовлетворительно, < –5 – плохо)			
Общий коэффициент покрытия			
+ Коэффициент срочной ликвидности			
– Заемный капитал / Акционерный капитал			
– Общая задолженность / Акционерный капитал			
= Итого показатель финансовой устойчивости			
6. Длительность финансового цикла (анализ цикла оборачиваемости денежных средств)			
Срок оборачиваемости запасов, дней			
+ Срок оборачиваемости дебиторской задолженности			
– Срок оборачиваемости кредиторской задолженности			
= Итого длительность финансового цикла (чистый цикл), дней			

Таблица 6. **Показатели вероятности банкротства**

Месяц / год	12 / 2002	12 / 2001	12 / 2000
Количество недель	52	52	52
1. По Биверу (каждый показатель независим)			
Группа 1. Денежные потоки (денежный поток / сумма задолженности)			
Группа 2. Чистая прибыль (прибыль после налога / активы)			
Группа 3. Задолженность (сумма задолженности / активы)			
Группа 4. Ликвидность (оборотный капитал / активы)			
2. По Альтману (1983)			
2.1. Отдельные показатели			
- X1 – ликвидность (оборотный капитал / активы)			
- X2 – прибыльность (нераспределенная прибыль / активы)			
- X3 – рентабельность (прибыль до налогов и процентов / активы)			
- X4 – финансовая устойчивость (балансовая стоимость акций / задолженность)			
- X5 – оборачиваемость (выручка / активы)			
2.2. Взвешенные показатели и Z-счет (минимальное допустимое значение = 1,23)			
- ликвидность: X1 × 0,717			
- прибыльность: X2 × 0,847			
- рентабельность: X3 × 3,107			
- финансовая устойчивость: X4 × 0,420			
- оборачиваемость: X5 × 0,995			
Z-счет Альтмана			
3. По Лису			
3.1. Отдельные показатели			
- X1 – ликвидность (оборотный капитал / активы)			
- X2 – прибыльность (прибыль до налогов и процентов + амортизация) / операционные активы)			
- X3 – нераспределенная прибыль (резервы / операционные активы)			
- X4 – финансовый рычаг (собственный капитал / задолженность)			
3.2. Взвешенные показатели и Z-счет (минимальное допустимое значение = 0,037)			
- ликвидность: X1 × 0,063			
- прибыльность: X2 × 0,092			
- нераспределенная прибыль: X3 × 0,057			
- финансовый рычаг: X4 × 0,001			
Итого счет Лиса			

Расчет показателей для анализа использования производственных и финансовых ресурсов

№ п/п	Наименование показателей	Формула расчета
1	Фондоотдача	$f = N / F$ или λ^F
2	Материалоотдача	$m = N / M$ или λ^M
3	Производительность труда	$w = N / R$ или λ^R
4	Оборачиваемость оборотных активов (количество оборотов)	$l = N / E$ или λ^E
5	Зарплатоотдача	$z = N / U$ или λ^Z
6	Себестоимость продукции	$S = U + M + A$
7	Изменение себестоимости продукции	$\Delta S = (U_1 + M_1 + A_1) - (U_0 + M_0 + A_0)$
8	Затраты на 1 рубль продукции	$Z = (U + M + A) / N$
9	Трудозатраты на 1 рубль продукции	$t = U / N$
10	Затраты по амортизации на 1 рубль продукции	$a = A / N$
11	Доля материальных затрат в обшей сумме затрат	$ms = M / S$
12	Относительное отклонение стоимости основных производственных фондов	$\Delta F' = F_1 - (F_0 \cdot N_1 / N_0)$
13	Относительное отклонение материальных затрат	$\Delta M' = M_1 - (M_0 \cdot N_1 / N_0)$
14	Относительное отклонение среднесписочной численности работников	$\Delta R' = R_1 - (R_0 \cdot N_1 / N_0)$
15	Относительное отклонение оборотных средств	$\Delta E' = E_1 - (E_0 \cdot N_1 / N_0)$
16	Относительное отклонение амортизационного фонда	$\Delta A' = A_1 - (A_0 \cdot N_1 / N_0)$
17	Относительное отклонение средств на оплату труда	$\Delta U' = U_1 - (U_0 \cdot N_1 / N_0)$
18	Влияние на отклонение объема продукции изменения стоимости основных производственных фондов	$\Delta N_{(F)} = \Delta F \cdot f_0$
19	Влияние на отклонение объема продукции изменения фондоотдачи	$\Delta N_{(f)} = \Delta f \cdot F_1$
20	Влияние на отклонение объема продукции изменения стоимости израсходованных материалов (материальных затрат)	$\Delta N_{(M)} = \Delta M \cdot m_0$
21	Влияние на отклонение объема продукции изменения материалоотдачи	$\Delta N_{(m)} = \Delta m \cdot M_1$
22	Влияние на отклонение объема продукции изменения среднесписочной численности работников	$\Delta N_{(R)} = \Delta R \cdot w_0$
23	Влияние на отклонение объема продукции изменения производительности труда	$\Delta N_{(w)} = \Delta w \cdot R_1$
24	Влияние на отклонение объема продукции изменения стоимости оборотных средств	$\Delta N_{(E)} = \Delta E \cdot l_0$
25	Влияние на отклонение объема продукции изменения оборачиваемости оборотных средств	$\Delta N_{(l)} = \Delta_1 / E_1$
26	Коэффициент экстенсивности для каждого вида ресурсов	(Δ ресурса (M, R, E, F и т.д.) в %) / Δ объема продаж в %
27	Коэффициент интенсивности для каждого вида ресурсов	1 – коэффициент экстенсивности

Индивидуальное задание «Анализ внутренней отчетности»

Таблица 1. **Вопросы для оценки бюджета**

Вопросы	Оценочный показатель и формула расчета	Отчетный год	Бюджет	Вариант ответа	
				Да	Нет
1	2	3	4	5	6
1. Удовлетворительна ли ставка доходности чистых активов 1.1. по сравнению с конкурентами? 1.2. по сравнению с процентными выплатами?	*Ставка доходности чистых активов (Доходность собственного капитала)* Прибыль до уплаты процентов и налогов × 100% / Чистые активы				
2.1. Не занижена ли цена продукта? 2.2. Не завышены ли затраты?	*Коэффициент прибыльности (Норма прибыли)* Прибыль до уплаты процентов и налогов × 100% / Объем продаж				
3.1. Возможно ли увеличение уровня валовой прибыли? 3.2. Возможно ли сокращение переменных затрат?	*Коэффициент выручки (Уровень валовой прибыли)* Маржинальный доход (Валовая прибыль) × 100% / Объем продаж				
4.1. Не завышены ли затраты на материалы? 4.2. Можно ли сократить расход материалов?	*Уровень (доля) затрат на материалы* Затраты на материалы / Объем продаж				
5.1. Не слишком ли высока стоимость рабочей силы? 5.2. Эффективна ли работа Вашего персонала?	*Уровень затрат на рабочую силу* Стоимость рабочей силы (ФОТ) / Объем продаж				
6.1. Не завышены ли накладные расходы? 6.2. Возможно ли их снижение?	*Уровень накладных расходов* Накладные расходы / Объем продаж				
7. Целесообразно ли Вы используете активы?	*Коэффициент оборачиваемости чистых активов* Объем продаж / Чистые активы				
8. Существует ли задержка в получении Вами средств от дебиторов?	*Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности* Объем продаж / Краткосрочная дебиторская задолженность или 365 / Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности (в днях)				
9. Не слишком ли медленно происходит оборот запасов?	*Коэффициент оборачиваемости запасов* Затраты на продажу (Себестоимость) / Запасы или 365 / Коэффициент оборачиваемости запасов (в днях)				
10. Целесообразно ли используются основные средства?	*Коэффициент оборачиваемости основных средств* Объем продаж / Основные средства				
11. Возможно ли получение большего кредита от поставщиков?	*Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности* Закупки (Себестоимость) / Кредиторская задолженность или 365 / Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (в днях)				
12. Является ли бизнес неликвидным?	*Коэффициент текущей ликвидности* Оборотные активы / Краткосрочные обязательства				
13. Не слишком ли высок коэффициент долговых обязательств?	*Коэффициент долговых обязательств* Долговые обязательства / Собственный капитал + Долговые обязательства				
14. Не слишком ли высока зависимость от краткосрочных обязательств?	*Коэффициент краткосрочных обязательств* Краткосрочные обязательства / Кратко- и долгосрочные обязательства				
15. Не слишком ли высоки процентные ставки?	*Коэффициент покрытия процентов* Прибыль до уплаты процентов и налогов / Процентные платежи				
16.1. Можно ли снизить норму затрат? 16.2. Можно ли снизить затраты (в т.ч. постоянные)? 16.3. Можно ли увеличить уровень валовой прибыли?	*Норма затрат (Предельный объем продаж, или Точка безубыточности)* Постоянные затраты × 100% / Уровень валовой прибыли *Резерв безопасности в руб., в %* Максимальный объем продаж – Объем продаж в точке безубыточности, руб.				

Таблица 2. **План действий на основе бюджетной оценки**

Оценочные показатели	Оценка			Необходимые действия	Приоритеты		
	Хорошо	Удовлетворительно	Плохо		Высокий	Средний	Низкий
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Ставка доходности чистых активов							
2. Коэффициент прибыльности							
3. Коэффициент выручки							
4. Уровень затрат на материалы							
5. Уровень затрат на рабочую силу							
6. Уровень накладных расходов							
7. Коэффициент оборачиваемости чистых активов							
8. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности							
9. Коэффициент оборачиваемости запасов							
10. Коэффициент оборачиваемости основных средств							
11. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности							
12. Коэффициент текущей ликвидности							
13. Коэффициент долговых обязательств							
14. Коэффициент краткосрочных обязательств							
15. Коэффициент покрытия процентов							
16. Норма затрат (Точка безубыточности)							

Таблица 3. **Отчет о выполнении бюджета**

№ счета	Классификация расходов:	Коммерческие, административные расходы					
		за месяц			нарастающим итогом		
		Бюджет	Факт	Отклонение	Бюджет	Факт	Отклонение
	Заработная плата работников Социальное страхование Комиссионные Аренда и коммунальные услуги Страховка оборудования Командировки Приемы, презентации Реклама Телефон Платежи за провоз груза Печать Почтовые расходы Гонорар за профессионализм Прочие расходы:						
	Итого:						

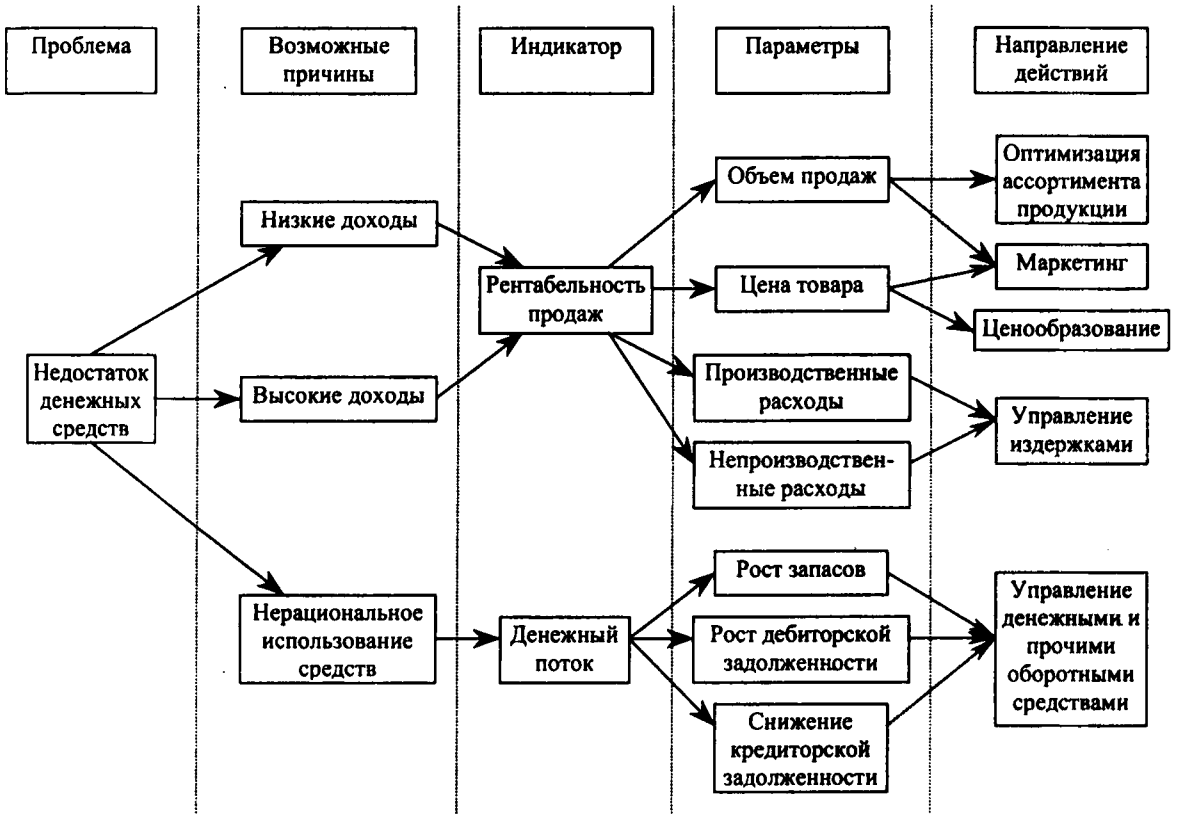


Схема 1. Пример использования результатов мониторинга

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Расчет предельного объема продаж (точки безубыточности)

1. Определяем маржинальный доход (валовую прибыль)		
Объем продаж		(A)
минус Переменные затраты:		
Материалы		
Переменная зарплата		
Другие переменные затраты:		
Всего переменных затрат		
= Маржинальный доход, руб.		(B)
2. Определяем уровень валовой прибыли		
$\frac{Маржинальный\ доход\ (B)}{Объем\ продаж\ (A)} \times 100\%$		
= Уровень валовой прибыли, %		(C)
3. Определяем постоянные затраты		
Оклад		
Постоянная зарплата		
Арендная плата		
Налоги		
Электричество		
Газ		
Вода		
Телефон		
Почтовые услуги		
Страховка		
Ремонт		
Реклама		
Оплата банковских услуг		
Оплата аренды оборудования (лизинг)		
Износ		
Другие постоянные затраты:		
Всего постоянных затрат, руб.		(D)
4. Определяем предельный объем продаж		(E)
$\frac{Постоянные\ затраты\ (D)}{Уровень\ валовой\ прибыли\ (C)} \times 100\%$		
= Предельный объем продаж, руб.		
5. Определяем плановую прибыль:		
Объем продаж (A)		
минус Объем продаж в точке безубыточности (E)		
= Превышение продаж над предельным объемом, руб.		
× Уровень валовой прибыли (C)		
= Прибыль, руб.		

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Расчет показателей финансового менеджмента

Наименование показателя	Формула расчета *
1. Будущая стоимость вклада с начислением простых процентов	$FV = PV \cdot (1 + r / 100 \cdot n)$
2. Будущая стоимость вклада с начислением сложных процентов	$FV = PV \cdot (1 + (r / 100) / m)^{n \cdot m}$
3. Первоначальная стоимость вклада с начислением простых процентов	$PV = FV / (1 + r / 100 \cdot n)$
4. Первоначальная стоимость вклада с начислением сложных процентов	$PV = FV / (1 + (r / 100) / m)^{n \cdot m}$
5. Сумма начисленных сложных процентов	$\Sigma q = PV \cdot (1 + (r / 100) / m)^{n \cdot m} - PV$
6. Сумма дисконта (a)	$\Sigma\, a = PV \cdot (1 - r / 100 \cdot n)$
7. Величина приведенного дохода от инвестиций (d′)	$d' = D_1 + ... + D_k$, где $D = B / (1 + r / 100)^{t/n}$

* Для расчета процентов используются следующие показатели: PV – сумма вклада; FV – вклад с начисленными процентами; r – ставка процента за кредит; n – число периодов; m – количество начислений в год.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ И НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21.11.1996 г.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Приказ Минфина РФ № 34н от 29.07.1998 г.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Минфина России № 43н от 06.07.1999 г.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000). Приказ Минфина РФ № 11н от 27.01.2000 г.
5. Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности. Приказ Минфина РФ № 4н от 13.01.2000 г.
6. Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности. Приказ Минфина РФ № 60н от 28.06.2000 г.
7. Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности. Приказ Минфина РФ № 60н от 28.06.2000 г.
8. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Приказ Минфина РФ № 64н от 21.12.1998 г.
9. Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности. Приказ Минфина РФ № 112 от 30.12.1996 г.
10. Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию. Приказ Минфина РФ № 29н от 21.03.2000 г.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Абрютина М.С., Грачев А.В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия.– М.: Дело и сервис, 2000.
2. *Алексеева М.М.* Планирование деятельности фирмы.– М., 1998.
3. *Анализ* хозяйственно-экономической деятельности предприятия / Под ред. Н.П. Любушина.– М.: ЮНИТИ, 2000.
4. *Астахов В.П.* Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством предприятия.– М.: Ось-89, 1995.
5. *Баканов М.И., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа.– М.: Финансы и статистика, 2000.
6. *Балабанов И.Т.* Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта.– М.: Финансы и статистика, 2001.
7. *Беляевский И.Б.* Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз.– М.: Финансы и статистика, 2001.
8. *Бернстайн Л.А.* Анализ финансовой отчетности.– М.: Финансы и статистика, 1996.
9. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент.– К.: Ника-Центр, Эльга, 2001.
10. *Богатин Ю.В., Швандер В.А.* Инвестиционный анализ.– М.: ЮНИТИ-Дана, 2000.
11. *Бороненкова С.А.* Управленческий анализ.– М.: Финансы и статистика, 2001.
12. *Бочаров В.В.* Управление денежным оборотом предприятий и корпораций.– М.: Финансы и статистика, 2001.
13. *Бригхем Ю. Гапенски Л.* Финансовый менеджмент. Полный курс в 2-х т. Т.2.– СПб.: Экономическая школа, 1997.
14. *Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д.* Финансово-экономическое состояние предприятия.– М., 2001.
15. *Валдайцев С.В.* Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия.– М.: ЮНИТИ-Дана, 2001.
16. *Ван Хорн Д.* Основы управления финансами.– М.: Финансы и статистика, 1996.
17. *Власова М.И.* Анализ кредитоспособности клиента коммерческого банка.– М.:ЦПП ЦБ РФ, 1996.
18. *Воронин М.И.* Методы и модели экономического анализа.– М., 2001.
19. *Голубков Е.П.* Маркетинговые исследования.– М.: Финпресс, 1998.
20. *Григорьев В.В., Федотова М.А.* Оценка предприятия: теория и практика.– М.: Инфра-М.,1997.
21. *Дайле А.* Практика контроллинга.– М.: Финансы и статистика, 2001.
22. *Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Комплексный анализ бухгалтерской отчётности.– М.: Дело и сервис, 2001.
23. *Ендовицкий Д.А.* Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика.– М.: Финансы и статистика, 2001.
24. *Есипов В.* Оценка бизнеса.– СПб.: Питер, 2001.
25. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ.– М.: Изд-во "Бухгалтерский учет", 2001.
26. *Ефремова А.А.* Учетная политика предприятия: содержание и формирование.– М.: Книжный мир, 2001.

27. *Завьялова З.М.* Теория экономического анализа.– М.: Финансы и статистика, 2001.
28. *Ильенкова Н.Д.* Спрос: анализ и управление.– М.: Финансы и статистика, 1997.
29. *Ипотечно-инвестиционный* анализ / Под ред. В.Е. Есипова.– СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та экономики и финансов, 1998.
30. *Карлин Т.Р., Макмин А.Р.* Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP).– М.: Инфра-М, 2001.
31. *Киселев М.В.* Анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия.– М.: АиН, 2001.
32. *Ковалев А.И., Войленко В.В.* Маркетинговый анализ.– М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
33. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры.– М.: Финансы и статистика, 2001.
34. *Количественные* методы финансового анализа / Под ред. С.Дж. Брауна и М.П. Крицмена.– М.: Инфра-М., 1996.
35. *Колпакова Г.М.* Как управлять дебиторской задолженностью.– М.: Современная экономика и право, 2000.
36. *Крейнина М.Н.* Финансовое состояние предприятия. Методы оценки.– М., 1997.
37. *Лукасевич И.Я.* Анализ финансовых операций: методы, модели, техника вычислений.– М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
38. *Меньшиков И.С.* Финансовый анализ ценных бумаг.– М.: Финансы и статистика, 1998.
39. *Николаева С.А.* Учетная политика организации на 2001 год. Принципы формирования, содержание, практические рекомендации, аудиторская проверка.– М.: Аналитика-Пресс, 2001.
40. *Оценка* бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой и др.– М.: Финансы и статистика, 2001.
41. *Панков Д.А.* Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах.– Мн.: ИП Экоперспектива, 1998.
42. *Пешкова Е.П.* Маркетинговый анализ в деятельности фирмы.– М.: Ось-89, 1997.
43. *Попов Л.А.* Анализ и моделирование трудовых показателей.– М.: Финансы и статистика, 1999.
44. *Прыкина Л.В.* Экономический анализ предприятия.– М.: ЮНИТИ-Дана, 2001.
45. *Пучкова С.И.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие.– М.: ИД ФБК-Пресс, 2001.
46. *Риполь-Сарагоси Ф.Б.* Основы финансового и управленческого анализа.– М.: Приор, 2000.
47. *Родионова В.М., Федотова М.А.* Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции.– М.: Перспектива, 1995.
48. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия.– Мн.: ООО «Новое знание», 2001.
49. *Симионова Н.Е.* Методы анализа рынка.– М.: Экспертное бюро, 2000.
50. *Скоун Т.* Управленческий учет.– М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
51. *Сухова Л.Ф., Чернова Н.А.* Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия.– М.: Финансы и статистика, 2001.
52. *Терехова В.А.* Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности.– М.: АКДИ Экономика и жизнь, 2000.
53. *Финансовый* анализ деятельности фирмы.– М.: Ист-Сервис, 1995.
54. *Фольмут Х.Й.* Инструменты контроллинга от А до Я.– М.: Финансы и статистика, 2001.
55. *Хелферт Э.* Техника финансового анализа. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
56. *Чернов В.А.* Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности.– М.: Финансы и статистика, 2001.
57. *Четыркин Е.М.* Методы финансовых и коммерческих расчетов.– М.: Финансы и статистика, 1998.
58. *Шеремет А.Д.* Финансовый анализ в коммерческом банке.– М.: Финансы и статистика, 2001.
59. *Шеремет А.Д., Негашев Е.В., Сайфулин Р.С.* Методика финансового анализа.– М.: Инфра-М, 2002.
60. *Юров В.Ф.* Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики.– М.: Финансы и статистика, 2001.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Издательско-методическая деятельность факультетов целевых программ и банковского дела ВШБ ТГУ

Первое направление – подготовительное. Его смысл заключался в том, чтобы помочь преподавателям издавать свои лекции на ризографе, облегчить работу студентов, чтобы они могли не просто записывать за преподавателем, а, глядя в конспект, слушать его разъяснения. За два года удалось издать практически все курсы лекций. Потом мы решили, что пришла пора заниматься изданием уже на более высоком уровне.

Следующее направление – издание полномасштабных учебных пособий по дисциплинам в целом. На факультете две основных специальности – «Финансы и кредит» и «Бухгалтерский учет и аудит». Поскольку последняя состоит из трех частей – бухучет, анализ, аудит, – мы по этой специальности делаем и учебное пособие из трех частей.

Первая часть – *Черемисина С.В., Тюленева Н.А., Земцов А.А.* Бухгалтерский и налоговый учет. – Томск: Изд-во НТЛ, 2002. – 404 стр.

В ней изложены все темы по этой дисциплине, предусмотренные Государственным образовательным стандартом. К тому же она может быть использована не только нашими студентами, но и слушателями факультета целевых программ, т.е. профессиональными бухгалтерами.

Вторая часть – учебное пособие по анализу – перед вами. В процессе подготовки находится третья часть – по аудиту.

По первой специальности идет сборо и редактирование материалов. Это будет тоже большое пособие – примерно 15 глав!

Параллельно на факультете «Банковское дело» ведется и большая научно-исследовательская работа. В этом году здесь вышло несколько новых книг. Это, прежде всего, библиографический указатель литературы:

Земцов А.А., Островская Т.М. Финансы и учет: Библиографический указатель русскоязычной литературы XVII – XX веков из фондов НБ ТГУ / Под ред. А.А. Земцова. – Томск: Изд-во ТГУ, 2002. – 614 с.

Работая над этой книгой, авторы ставили перед собой несколько основных задач. Первая – помочь студентам при написании курсовых и дипломных работ. В этом объемном и внушительном пособии они постарались максимально описать всю литературу, которая есть в Научной библиотеке по истории финансовой системы. Причем это только первая часть! Но и в ней уже описано 5,5 тысяч книг. Конечно, теперь студентам намного проще ориентироваться в море литературы. Вторая задача – помочь соискателям, которые занимаются темами на стыке истории и финансов. И здесь хорошим помощником для многих тоже стал этот библиографический указатель. Работа над первым томом указателя продолжалась около пяти лет.

Еще одна книга вышла в этом году: *Земцов А.А., Островская Т.М.* Организационно-функциональная структура Министерства финансов России: 200 лет развития. – Томск: Изд-во НТЛ, 2002. – 416 с. – и посвящена юбилею министерской системы управления. И это издание тоже решает несколько задач, ведь изучение опыта Российской империи имеет как чисто прикладное значение, так и определенный научный интерес. Сейчас книга продается в магазине «Позитив» в Научной библиотеке ТГУ.

«Книжные» проекты

В данное время готовится продолжение книги «Минфин-2000». Министерство финансов состоит из трех частей: центральный аппарат, территориальный аппарат и ведения. И сейчас мы как раз работаем над вторым изданием книги по ведению, где Минфин будет освещен уже со всех сторон, и где будет дан обзор коллегиального периода, который в литературе пока представлен очень слабо.

Также мы продолжаем работу по библиографическому описанию. Причем проводится уже профессиональный просмотр служебного каталога. Со временем будет издано продолжение библиографического указателя. Еще в наших планах описать иноязычную литературу в Научной библиотеке, так как хотелось бы, чтобы наши студенты читали литературу и в подлиннике.

Учебные пособия преподавателей и сотрудников СФБД/ФЦП ВШБ ТГУ

1. Векишева М.Н. Международные стандарты финансовой отчетности: Материалы к лекциям.
2. Беломытцева О.С. Основы рынка ценных бумаг: Материалы к лекциям.
3. Беломытцева О.С. Современные тенденции регионального структурирования народного хозяйства.
4. Беломытцева О.С. Экономическая география: Материалы к лекциям.
5. Гринкевич Л.С. Введение в финансы предприятий: Учебное пособие.
6. Гринкевич Л.С. Методическая разработка по курсу «Финансы предприятий».
7. Гринкевич Л.С. Налоговые системы зарубежных стран: Учебно-методическое пособие.
8. Гринкевич Л.С. Основы налоговой системы РФ: Учебное пособие.
9. Гринкевич Л.С. Основы финансов предприятий: Учебное пособие.
10. Гринкевич Л.С. Управление финансами: Учебное пособие для проф. бухгалтеров в двух частях.
11. Гринкевич Л.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие.
12. Гринкевич Л.С. Финансы предприятий: Учебное пособие.
13. Гринкевич Л.С., Сагайдачная Н.К. Налоги и налогообложение в РФ: Учебное пособие.
14. Гульбина Н.И. История экономических учений: Учебное пособие.
15. Земцов А.А. Введение в теорию управления: Учебное пособие для спецкурса.
16. Земцов А.А. История денежного обращения, банков и финансов России: Материалы к лекциям.
17. Земцов А.А. История денежного обращения, банков и финансов России: Материалы к лекциям. Библиография.
18. Земцов А.А. История финансовой системы России: Материалы к лекциям, 2001.
19. Земцов А.А. История финансовой системы России: Материалы к лекциям, 2000.
20. Земцов А.А. Основы маркетинга: Учебное пособие.
21. Земцов А.А. Профессия – финансист. О некоторых финансовых специальностях: Справочное пособие.
22. Земцов А.А. Управление экономическим поведением: основные элементы.
23. Земцов А.А. Федеральная финансовая система РФ: описание основных элементов: Учебно-справочное пособие. Полная версия (профессорская).
24. Земцов А.А. Федеральная финансовая система РФ: описание основных элементов: Учебно-справочное пособие. Сокращенная версия (студенческая).
25. Земцов А.А. Финансовая система России. Организационно-административный аспект: нормография (на 01.10.2001).
26. Земцов А.А. Финансовая система России. Организационно-административный аспект.
27. Земцов А.А. Финансовая система РФ: основные элементы: Учебное пособие.
28. Земцов А.А. Финансовая система субъекта РФ Томской области.
29. Земцов А.А. Финансовые институты. Часть 1. Нетрадиционный объект управления. Основные теоретические подходы.
30. Земцов А.А. Финансовые институты. Часть 2. Нормативная основа финансово-кредитной системы РФ.
31. Земцов А.А., Гринкевич Л.С. Дипломная работа: Выполнение и оформление: Методические указания.
32. Изменения в налогообложении и бухгалтерском учете в 2001 г.: Материалы к семинару.
33. Проблемы подготовки работников банковской сферы: Материалы учебно-методической конференции (Сборник статей).
34. Программа учебных курсов по специальности «Финансы и кредит».
35. Рощина И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие.
36. Рыжаков А.П., Катаева С.С. Линейная алгебра: Методические указания к решению задач.
37. Сагайдачная Н.К. Исполнение бюджета в РФ: Методическое пособие в схемах, таблицах.
38. Счастная Т.В. Банковское дело: Учебное пособие.
39. Тихонова Е.П. Основы философии: Учебное пособие.
40. Тюленева Н.А. Управленческий учет: Учебное пособие.
41. Тюленева Н.А. Экономический анализ: Учебное пособие.
42. Тюленева Н.А. Экономический анализ: Учебное пособие. Изд. 2-е.
43. Тюленева Н.А. Маркетинговый анализ: объекты, методы, мотивация: Учебное пособие.
44. Финансы и кредит: Учебное пособие для гос. экзамена / Гринкевич Л.С., Земцов А.А., Сагайдачная Н.К., Счастная Т.В., Хлопцов Д.М.
45. Черемисина С.В. Бухгалтерский учет на предприятиях: Учебно-практическое пособие.
46. Черемисина С.В. Бухгалтерский учет: Задачи, вопросы, тесты: Учебное пособие.
47. Черемисина С.В. Теория бухгалтерского учета: Учебно-практическое пособие.
48. Черемисина С.В., Гейзер А.А., Неяскина О.Н. Бухгалтерский финансовый учет в соответствии с планом счетов 2001 года: Пособие для спец. курса повышения квалификации подготовки проф. бухгалтеров.
49. Черемисина С.В., Тюленева Н.А., Лычагина Л.Л. Бухгалтерский учет, экономический анализ и аудит: Учебное пособие для гос. экзамена.

Декан факультетов банковского дела и целевых программ ВШБ ТГУ
профессор ***А. А. Земцов***

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

ЧАСТЬ I

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ 4

1.1. Предмет и объекты экономического анализа 4
1.2. Экономический анализ как база принятия управленческих решений 4
1.3. Пользователи информации и их потребности 6
1.4. Виды анализа и их характеристика 6
1.5. Эволюция анализа в России и за рубежом 8

Глава 2. МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА 10

2.1. Классификация методов анализа 10
2.2. Бухгалтерский учет и отчетность как информационная база анализа 16

ЧАСТЬ II

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Глава 3. АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ 27

3.1. Методология финансового анализа 27
3.2. Этапы финансового анализа 29
3.3. Стандартные методы анализа финансовой отчетности 29
3.4. Финансовые коэффициенты и их практическое применение с использованием электронных таблиц 33
3.5. Особенности анализа консолидированной отчетности 37
3.6. Специфика анализа сегментарной отчетности 41

Глава 4. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ 49

4.1. Система показателей доходов и расходов 49
4.2. Классификация прибыли и ее применение в финансовом менеджменте 51
4.3. Формирование и расчет показателей прибыли 53
4.4. Анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным отчетности 55
4.5. Факторный анализ показателей прибыли 57
4.6. Анализ использования чистой прибыли 58
4.7. Показатели рентабельности и методы их расчета 59
4.8. Показатели деловой активности (капиталоотдачи) и пути их улучшения 64
4.9. Затраты и их анализ 66
4.10. Анализ взаимосвязи затрат, объема продаж и прибыли (CVP-анализ) 72
4.11. Анализ «качества» прибыли 75
4.12. Анализ движения денежных средств. Анализ взаимосвязи прибыли и движения денежных средств 79
4.13. Анализ и оценка дивидендного дохода на одну акцию 81
4.14. Влияние инфляции на финансовые результаты 83

Глава 5. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ 88

5.1. Сущность и факторы финансового состояния организации 88
5.2. Структурный анализ активов и пассивов 89
5.3. Методики анализа финансового состояния организации 98
5.4. Анализ финансовой устойчивости 101
5.5. Анализ платежеспособности и ликвидности 106
5.6. Модели прогнозирования банкротства (Z-счет) 108

ЧАСТЬ III

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Глава 6. КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 111

6.1. Методология комплексного анализа 111
6.2. Классификация факторов экстенсификации и интенсификации 112
6.3. Методика анализа использования производственных и финансовых ресурсов 113
6.4. Методики комплексной оценки бизнеса 114
6.5. Методика рейтинговой оценки 121

Глава 7. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ 124

7.1. Направления анализа основных средств 124
7.2. Расчет и оценка показателей использования основных средств 124
7.3. Расчет и оценка эффективности использования основных средств 126

Глава 8. АНАЛИЗ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ 130

8.1. Направления анализа нематериальных активов 130
8.2. Анализ эффективности использования нематериальных активов 132

Глава 9. АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ 133

9.1. Оборотные активы организации: характеристика кругооборота и оборота 133
9.2. Показатели и направления анализа оборотных активов 133
9.3. Анализ состава и динамики оборотных активов 136
9.4. Анализ источников формирования оборотных активов 136
9.5. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности 137
9.6. Анализ эффективности использования оборотных активов 145

Глава 10. АНАЛИЗ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ 146

10.1. Бизнес-план: назначение и содержание. Прогнозирование финансовых документов. Финансовый контроллинг 146
10.2. Сметное планирование (бюджетирование) и методика анализа отклонений 153
10.3. Инвестиционный анализ: назначение и методы оценки 159
10.4. Маркетинговый анализ: назначение, объекты и методы анализа 161

Темы курсовых работ 180

Приложения 181

Законодательные и нормативные документы 195

Список литературы 195

ПОСЛЕСЛОВИЕ 197

ТЮЛЕНЕВА
Наталия
Александровна

Кандидат экономических наук, доце
сов и учета. Консультант информа
центра "ТАИРС-Аудит".

Аттестаты: доцента, профессионального бухгалтера, преподавателя для подготовки профессиональных бухгалтеров.

Контактные телефоны:
(382-2) 42-61-62 кафедра финансов и учета

Научное направление: корпоративные финансы, мотивация бизнеса.