САГДИЛЛАЕВА З., ЮЛДАШЕВА У.,
АЛИМОВ Б.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

ТАШКЕНТ

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

САГДИЛЛАЕВА З., ЮЛДАШЕВА У.,
АЛИМОВ Б.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Рекомендовано Министерством высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан для студентов в качестве учебника

ТАШКЕНТ – 2019

65.9(5)26
УДК: 336-047.44(075)
ББК 65.053я7
С 13

С 13 Сагдиллаева З., Юлдашева У., Алимов Б. Финансовый анализ. –Т.: «Fan va texnologiya», 2019, 444 стр.

ISBN 978–9943-6150-2-1

Учебник составлен по программе курса «Финансовый анализ» для студентов по направлениям бакалавриата: «Бухгалтерский учет и аудит», «Финансы», «Налоги и налогообложение», «Страховое дело», «Банковское дело», «Пенсионное дело», «Оценочное дело», «Казначейское исполнение государственного бюджета». Рассматриваются теоретические основы финансового анализа, как обобщенных знаний о предмете, методе, функциях, принципах, задачах и методике. Приводятся способы оценки и факторного анализа прибыли и рентабельности производства, активов, капитала, финансовой устойчивости, ликвидности баланса, способы поиска и определения внутрихозяйственных резервов, принятие оптимальных решений в целях улучшения финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов в условиях нарастающей глобализации.

УДК: 336-047.44(075)
ББК 65.053я7

Рецензенты:

Хотамов К. – д.э.н., зав. каф. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Банковско-финансовой академии.

Авлокулов А. – к.э.н., доцент каф. «Аудит и экономический анализ».

ISBN 978–9943–6150–2-1

© Издательство «Fan va texnologiya», 2019.

ВЕДЕНИЕ

Современные тенденции развития национальной и мировой экономики ставят перед бизнесом задачи сохранения возможности функционировать и развиваться в условиях постоянных изменений макроэкономических показателей, нормативно-правового регулирования и принятых правил взаимодействия в бизнес среде. Вместе с этим хозяйствующие субъекты вынуждены работать с учетом существенных ресурсных ограничений. Снижение доступности источников финансирования и рост их стоимости обусловливает необходимость более рентабельного использования имеющихся ресурсов и, соответственно, повышения эффективности системы управления в целом. Функциональный подход к формированию системы менеджмента традиционно определяет анализ, планирование и контроль как базовые функции управления. Финансовый анализ в системе комплексного анализа деятельности предприятий занимает особое место, так как его результаты являются основанием для принятия управленческого решения. В свою очередь, институциональные изменения, совершенствование методических подходов и развитие инструментария в области управления финансами требуют от специалистов, во-первых, знания фундаментальных теоретических основ, а во-вторых, понимания и способностей применять, адаптировать, развивать, разрабатывать новые современные методы и модели анализа в соответствии с организационно-правовыми, отраслевыми и другими особенностям субъектов хозяйствования. Предлагаемые на современном этапе развития финансовой науки теоретические и методические основы анализа различных аспектов управления финансами, разработанные отечественными и зарубежными специалистами, отражают всю сложность и многогранность проблемы объективной оценки в данной области менеджмента. С одной стороны, есть общепризнанные принципы и методики

56767

оценки, с другой авторские методики, которые в некоторых разделах имеют существенные противоречия. В данном учебнике авторский коллектив представляет актуальные отечественные и зарубежные методики проведения финансового анализа по наиболее важным разделам управления финансами предприятий. В учебнике рассматриваются общие теоретические и методические основы организации проведения финансового анализа, принципы и этапы финансового анализа деятельности предприятия, информационное обеспечение и методические основы финансового анализа. Подробно описаны модели и методики проведения анализа различных объектов управления: финансового состояния и прогнозирования банкротства, финансовых результатов и кредитоспособности предприятия, денежных потоков организации, экономического роста компании, рисков, стоимости компании и инвестиций. Содержание учебника соответствует актуальным требованиям государственного образовательного стандарта высшего образования по направлениям подготовки «Финансы», «Банковское дело», «Налоги и налогообложение», «Бухгалтерский учет и аудит», «Страховое дело», «Пенсионное дело», «Оценочное дело», «Казначейское исполнение бюджета» и включает в себя теоретический и практический материал.

ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

1.1. Роль, место и значение анализа в системе современного управления.

1.2. Предмет, объект, цель, задачи и принципы финансового анализа.

1.3. Метод финансового анализа и его характерные особенности.

1.4. Финансовый анализ: внутренний финансовый анализ и внешний финансовый анализ.

1.5. Использование способов финансового анализа: традиционные (сравнение, балансовый, способ цепной подстановки, индексный, абсолютных и относительных разниц и др.) и экономико-математические (интегральный, линейное и нелинейное программирование, теория игр, кореляционный и регрессионный анализ и др.).

1.6. Способы группировки информации в финансовом анализе

1.7. Роль и место финансового анализа в системе экономических наук.

1.8. Субъекты финансового анализа (настоящие и потенциальные инвесторы, кредиторы, поставщики, и покупатели, работники, государственные учреждения, министерства и ведомства, общественные организации и др. заинтересованные пользователи) и их интересы.

1.1. Роль, место и значение анализа в системе современного управления

С перевода с греческого языка слово **«анализ»** означает-разложение. Это есть метод научного исследования (познания) явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов исследуемой системы.[1] С помощью «анализа» познаются сущность, закономерности, тен-

[1] Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009.

денции и взаимосвязи различных процессов, в том числе и финансово-хозяйственной деятельности на всех уровнях (в стране, регионе, отрасли,на предприятии) и в различных сферах экономики (основная-производство и реализация, финансовая, инвестиционная, социальная), что дает возможность изучить внутреннюю суть и природу вопроса в зависимости и с учетом факторов.

Являясь важнейшим разделом экономического анализа, финансовый анализ играет большое значение в принятии управленческих решений по управлению финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов.

В зарубежной и отечественной теории и практике финансового анализа сложились два основных подхода к раскрытию содержания финансового анализа. Согласно первому финансовый анализ охватывает все разделы аналитической работы, которые входят в систему финансового менеджмента, т.е. связаны с управлением финансами хозяйствующего субъекта с учетом влияния окружающей его среды, включая различные виды рынков, в том числе и рынка капиталов.[2] Второй подход ограничивает сферу его охвата анализом только бухгалтерской отчетности (О. В. Ефимова, А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев). Более полное определение этого термина приведено в «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре» [3] А. Г. Грязновой: «Финансовый анализ — это совокупность методов определения имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта в истекшем периоде, а также его возможностей на ближайшую и долгосрочную перспективу». Целью финансового анализа является определение наиболее эффективных путей достижения прибыльности компании, основными задачами — анализ доходности и рисков предприятия.

Таким образом, финансовый анализ следует рассматривать как комплекс аналитических процедур, заключающийся в идентификации, систематизации и аналитической обработке доступных данных финансового характера, результатом

Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Велби, 2010.

[2] Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ.ред. А. Г. Грязновой.М.: Финансы и статистика, 2004.

[3] Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.

[4] Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2000.

которого является предоставление пользователю информации, которая может служить основой для принятия управленческих решений в отношении объекта анализа.

В системе управления любого предприятия всегда имеет место большое число периодически повторяющихся функций, процессов и действий по принятию управленческих решений. Для понимания роли и места финансового анализа в принятии управленческих решений необходимо раскрыть его содержание; в экономической теории оно сводится к следующему. Для принятия обоснованных управленческих решений необходимо иметь соответствующую информацию, в полной мере характеризующую состояние изучаемого объекта. Сама по себе информация еще не может служить основой принятия управленческих решений, поскольку необходима ее аналитическая обработка.

Кроме того, в зависимости от целевой направленности и методов аналитической обработки информации принимаются разные типы управленческих решений. Финансовый анализ выступает не только важнейшей составляющей любой из функций управления, но и сам является видом управленческой деятельности, предшествующей принятию управленческих решений, направленных на устойчивое развитие организации. Таким образом, финансовый анализ занимает промежуточное место между сбором информации и процессом принятия решений и в зависимости от характера принимаемого решения использует соответствующие методы (рис. 1.2).

Слово «система» (с перевода с греческого языка) означает множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих некую целостность. Определяющим критерием системы является возможность достижения целей, которые не могут быть достигнуты ее элементами по отдельности.

Системе управления, безусловно, присуща целенаправленность. Управление в целом представляет собой целенаправленное воздействие субъекта на объект с помощью определенных методов и приемов. Функции управления соответствуют отдельным его этапам:

Анализ – Планирование – Организация – Учет – Контроль – Регулирование – Анализ.

Функции эти взаимосвязаны, т. е. образуют систему. Кроме того, они представляют собой кругооборот или замкнутый через анализ и бесконечно повторяющийся цикл. Отсюда видны важность и значимость анализа для управления в целом.

Основной целью системы управления является обеспечение условий, необходимых для реализации поставленных целей, а среди них решающее место отводится экономическим методам целенаправленного воздействия на объект управления.

В системе управления выделяются управляющая и управляемая подсистемы: под управляющей системой следует понимать совокупность средств, инструментов и методов управления; под управляемой подсистемой – чаще всего понимают производственный процесс. Управляющая и управляемая подсистемы взаимосвязаны и представляют собой замкнутый контур управления. Управление можно рассматривать как процесс воздействия органов управления на материальное производство с использованием определенных методов.

Управление, представляя собой информационный процесс, как правило, остается неизменным по структуре операций. К ним относятся: получение, обработка, хранение информации, выработка управляющего решения, передача управляющего воздействия на объект, контроль исполнения, анализ результатов воздействия принятого решения.

Финансовое управление (финансовый менеджмент) является специфической частью общего управления предприятием.

Финансовый менеджмент можно определить как систему принципов и методов воздействия субъекта на объект, в целях повышения благосостояния собственников.

При этом под объектом финансового анализа является финансово-хозяйственная деятельность предприятия, в частности процессы, связанные с изменением ресурсной базы предприятия (собственного и заемного капитала); активов предприятия; доходов и расходов предприятия; положительных и отрицательных денежных потоков предприятия и др., апод субъектом подразумевается специальная группа людей, способных принимать управленческие решения во главе с финансовым менеджером.

Основной целью финансового анализа является выявление и оценка тенденций развития финансовых процессов на предприятии. Менеджеру эта информация необходима для разработки адекватных управленческих решений по снижению риска и повышению доходности финансово-экономической деятельности предприятия, инвестору – для решения вопроса целесообразности инвестирования, банкам – для определения условий кредитования предприятия.

В современных условиях перед предприятиями открываются большие возможности. В результатах своей деятельности, происходящих изменениях, заинтересованы не только предприятия, собственники, существующие и потенциальные инвесторы, заимодавцы и кредиторы, но и само государство, а также общественность.

Являясь сложной системой, современное управление состоит из следующих взаисосвязанных функций:[4]

- оперативное и долгосрочное планирование;
- система бухгалтерского учета, обеспечивающая необходимой информацией собственников и других пользователей;
- экономический анализ, определяющий оперативную, текущую и перспективную стратегию управления предприятий на основе глубинного изучения и обработки информации, всесторонне характеризующая финансово-хозяйственную деятельность и объективной оценки с выявлением экономических и финансовых возможностей;
- научная деятельность, обеспечивающая правильное и умелое управление финансовыми ресурсами, инновационную экономику;
- вознаграждение за труд, зависящее от результатов и эффективности деятельности;
- другие (социальная, экологическая, технические, организационные) стороны системы.

Эффективное решение важнейших задач, стоящих перед хозяйствующими субъектами достигается путем совершенст-

---

[4] K. R. SubramanyamFinancial statement analysis, Eleventh edition.Published by McGraw-Hill Education, 2 Penn Plaza, New York, NY 10121. Copyright © 2014 by, 2-бет

вования системы современного управления, потоков информации, основанных на аналитических выводах. Объекты, субъекты управления, составные элементы можно представить сдедующим образом:

Таблица - 1.1.

Важные характеристики элементов системы управления

	Составные элементы системы	**Характеристика**
Управление (Менежмент)	Совокупность современных способов, средств, форм и принципов, направленных на повышение эффективности деятельности предприятий	Управленческая деятельность, контроль, организация, анализ, использование методических способов
Объект управления	Экономические ресурсы	Активы, направленные на получение дохода и контролируемые субъектами
Субъекты управления	Руководящие работники, менеджеры соответствующих уровней	Распорядители ресурсов, расходов и доходов
Элементы системы управления	Планирование	Определение оперативных, текущих и перспективных показателей движения денежных средств, финансового состояния и в целом всей деятельности хозяйствующих субъектов
Элементы системы управления	Бухгалтерский учет	Обеспечение необходимой информацией о деятельности хозяйствующих субъектов, финансовом состоянии, потоках денежных средств, для принятия экономических решений широким кругом пользователей
Элементы системы управления	Контроль (аудит)	Контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов, финансовом состоянии, движении денежных средств, не противоречащих

Продолжение таблицы - 1.1.

		интересам собственников, государственных органов других пользователей
Элементы системы управления	Анализ	Разработка мероприятий, рекомендаций и предложений по улучшению деятельности хозяйствующих субъектов, финансового состояния, движения денежных средств. Оценка показателей текущего состояния и перспективного развития.

1.2. Предмет, объект, цель, задачи и принципы финансового анализа

Каждая наука имеет свой предмет исследования, который она изучает с соответствующей целью присущими ей методами. Философия под предметом любой науки понимает какую-то часть или сторону объективной действительности, которая изучается только данной наукой. Один и тот же объект может рассматриваться различными науками. Каждая их них находит в нем специфические стороны или отношения. Предметом той или иной науки принято считать то специфическое, что позволяет отличить ее среди множества других наук.

Хозяйственная деятельность и те процессы, что в ней проистекают, являются объектом исследования многих наук: экономической теории, макро- и микроэкономики, управления, организации и планирования производственно-финансовой деятельности, статистики, бухгалтерского учета, экономического анализа и т.д. Экономика изучает воздействие общих, частных и специфических законов на развитие экономических процессов в конкретных условиях отрасли или отдельного предприятия. Статистика исследует количественные стороны массовых экономических явлений и процессов, которые происходят в хозяйственной деятельности. Предметом бухгалтерского учета является кругооборот капитала в процессе хозяйственной деятельности. Он документально отражает все

хозяйственные операции, процессы и связанное с ним движение средств предприятия и результаты его деятельности.

Предметом финансового анализа является система показателей эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов различных форм собственности, формирующаяся под влиянием взаимосвязанных и взаимозависимых факторов, получающая отражение в различных источниках информации.

Финансовый анализ характеризуется совокупностью анализируемых финансовых отношений, потоков финансовых ресурсов, причинно-следственных связей и методов их исследования.

Объектом финансового анализа является финансово-хозяйственная деятельность предприятия, в частности процессы, связанные с изменением ресурсной базы предприятия (собственного и заемного капитала); активов предприятия; доходов и расходов предприятия; положительных и отрицательных денежных потоков предприятия и др.

Финансовый анализ позволяет выявить изменения показателей финансового состояния предприятия; определить факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия; оценить финансовое положение предприятия на определенную дату; дать оценку количественным и качественным изменениям в финансовом состоянии предприятия; определить тенденции изменения финансового состояния предприятия. [5]

Большой вклад в развитие науки внесли такие зарубежные ученые как, И. Аринушкин, М.И. Баканов, Л.Е. Басовский, Д. Блисс, Б. Барнгольц, М.А. Бахрушина, В.В.Бочаров, С.Ю. Буевич, О.Н. Волков, Р.Я. Вейцман, Н.В. Войтоловский, Н.Р. Вейцман, Л.Т. Гиляровская, А.И. Гингзбург, П. Герстнера, Л.В. Донцова, Д.А. Ендовицкий, О.В. Ефимова, Б.Т. Жарылгасов, И.И. Каракоз, В.Е.Керимов, В.В. Ковалев, Л.И. Кравченко, В.Г. Когденко, А.Я. Локшин, Н.П. Любушин, Е.И. Майданчик, А.Ш. Маргулис, М.В. Мельник, А.И.Муравьев, Е.В. Негашев, Н.А. Никифорова, А.Ю. Петров, В.И. Петрова, Г.В. Савицкая,

[5] *Бочаров В. В. Финансовый анализ. СПб.: Питер, 2009*

В.И. Самбровский, А.И. Сумцова, С.К. Татур, А.Я. Усачев, И.Шер, А.Е. Хорин, П.Н. Худяков, А.Д. Шеремет, И.А. Шоломович, а также отечественные ученые Н.А.Хан, С.Х.Абдулятипов, И.Т.Абдукаримов, Ё.Абдуллаев, А.Т.Ибрагимов, А.В.Вахобов, М.Қ. Пардаев, М.Ю.Рахимов, А.Усанов, Н.Ф.Ишонкулов, Б.Ж.Хакимов, А.А.Абдуғаниев, У.А.Нурманов, Г.А. Ибрагимов, У.Қ.Якубов, З.А.Сагдиллаева, Т.Ш.Шагиясов, С.Шоалимов, Б.Исроилов, Ю.С.Саттаров, Р.Кучкаров, Д.Қ.Кудбиев, И.О.Волжин, В.В.Ергашбаев, З.Н. Курбонов, Ш.У.Хайдаров.

Таблица – 1.2.

Становление финансового анализа как науки и наименование предмета в исторические периоды развития

Название предмета	Примечание
Балансоведение	Изучение данных баланса
Чтение баланса	Необходимость оценки периодических изменений показателей
Анализ баланса	Необходимость оценки будущего состояния
Анализ отчетности	Необходимость оценки элементов форм финансовой отчетности
Экономический анализ	Повышение потребности во всех экономических изменениях
Социально-экономический анализ	Необходимость изучения не только экономических процессов, но и социальных
Анализ хозяйственной деятельности	Всестороннее изучение хозяйственной деятельности
Финансовый и управленческий анализ	Разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий
Финансовый анализ, анализ финансовой отчетности	Слияние общепрофессиональных и специализированных предметов развитых государств

Таблица - 1.3.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

1	Анализ ресурсов	Анализ производственных затрат и себестоимости продукции	Анализ производства и реализации	Анализ финансовых результатов	Анализ ликвидности	Анализ платежеспособности	Анализ финансового состояния
2	...	.....	...	.....	...	.....	...
3	...	.....	...	.....	...	.....	...

При анализе финансово-хозяйственной деятельности важное значение имеют факторы, влияющие на эффективность и результативность деятельности. Факторы делят на объективные и субъективные.

Таблица - 1.4.

Предмет и объекты финансового анализа

Показатели	Определение	Описание
Предмет анализа	Система показателей эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов различных форм собственности, формирующаяся под влиянием взаимосвязанных и взаимозависимых факторов, получающая отражение в различных источниках информации	Раскрытие содержания экономических изменений
		Объективная оценка результатов деятельности
		Определение резервов повышения эффективности производства
		Обоснование плановых и управленческих решений

Продолжение таблицы - 1.4.

Объект анализа	Деятельность хозяйствующих субъектов различных форм собственности и их структурных подразделений (отделы, цеха, бригады), экономические результаты, имущественно-финансовое состояние, снабжение, производство, реализация, финансовая деятельность	Производство и реализация продукции
		Использование ресурсов
		Производственные затраты и себестоимость продукции
		Финансовые результаты и финансовое состояние

Определение предмета финансового анализа

В экономической литературе к числу основных принципов организации финансового анализа относятся:

1) принцип системности — предполагает изучение деятельности хозяйствующего субъекта как системы, совокупности различных отделов и подразделений, участвующих в процессе производства или оказания услуги. Системность финансового анализа проявляется также и на макроуровне, когда предприятие рассматривается как элемент более крупной хозяйственной системы (регион, отрасль и т.д.);

2) принцип научности — предполагает раскрытие экономической сущности изучаемого явления, его оценку посредством использования всех доступных научных методов и процедуранализа;

3) принцип комплексности — требует всестороннего изучения объектаисследования, изучения его составных элементов и их взаимодействиямежду собой, а также влияния на объект различных внешних и внутренних факторов;

4) принцип регулярности — подразумевает выбор временного интервала анализа для каждого объекта исследования в зависимости от целейи задач, стоящих перед руководством предприятия. Анализ может проводиться через определенные промежутки времени или непрерывно;

5) принцип конкретности — реализуется в целевой направленности и адресности проведения анализа, т.е. цели, задачи, необходимый инструментарий формулируются конкретно и лаконично, с тем чтобы быть максимально понятными и удобными для выполнения;

6) принцип объективности — предполагает доказательность выводов по результатам анализа посредством полного раскрытия причин измененийизучаемых объектов. Применяя данный принцип в процессе финансового анализа, очень важно минимизировать всякую субъективность при интерпретации полученной информации;

7) принцип преемственности — предполагает соблюдение единых принципов аналитической работы, сопоставимость выводов, сделанных на основе различных тематических анализов в различные периоды времени;

8) принцип экономичности — предполагает, что затраты на аналитическую работу и объем работы должны соизмеряться с тем эффектом, который она обеспечивает;

9) принцип осторожности — предполагает использование надежной, проверенной информации, так как результаты любых аналитических процедур независимо от вида анализа следует рассматривать как субъективные оценки, которые не могут служить неоспоримым аргументом для принятия управленческого решения;

10) принцип программности — предполагает наличие четкой программы анализа для осознания заложенных в ней целей и ожидаемых результатов;

11) принцип развертывания предполагает использование алгоритма расчетов «от общего к частному» с выделением наиболее существенныхмоментов и отбрасыванием несущественных;

12) принцип оценки отклонений —предполагает, что любые значимые отклонения от нормативных, плановых или среднеотраслевых значений показателей и тенденции их изменения необходимо объяснять и тщательно анализировать даже в том случае, когда они имеют позитивный характер;

13) принцип адекватности аналитического инструментария — предполагает, что выбор аналитического инструментария

при проведении анализа должен основываться на идее его целесообразности, так как использование сложных инструментов и методов еще не гарантирует получение более качественных оценок и выводов;

14) принцип приемлемой точности в расчетах — предполагает, что при проведении анализа наибольшую ценность представляет выявление тенденций и закономерностей, а не получение предельно точных оценок, которые чаще всего таковыми не могут быть в принципе;

15) принцип целесообразности — предполагает, что процесс анализа должен завершаться обобщением полученных результатов и формулированием соответствующих выводов и рекомендаций, число которых не должно быть велико.

Рассмотренные принципы составляют основу системы аналитической работы. Принятию любого управленческого решения предшествует определенное его обоснование, базирующееся обычно на результатах некоторых аналитических процедур. Смысл и значимость подобных процедур, особенно в бизнесе, выходят далеко за рамки простых арифметических действий или расчета ряда аналитических показателей.

Таким образом, в процессе финансового анализа необходимо помнить, что используя существующее множество методов и инструментов, можно получить различные результаты, которые нередко противоречат друг другу. В этом случае результаты проведенных аналитических процедурне должны абсолютизироваться, их не следует рассматривать как истинные аргументы, обосновывающие принятие того или иного управленческого решения, они должны дополняться различного рода субъективными оценками.

1.3. Метод финансового анализа и его характерные особенности

Для качественного проведения финансового анализа необходимо использовать различные методы, позволяющие сделать достоверные и объективные выводы о финансовом состоянии предприятия и отдельных показателей, характеризующих деятельность предприятия.

Термин «метод» употребляется в широком смысле —как способ познания, исследования явлений природы и общественной жизни, и в узком — как прием, способ или образ действия. Особенности метода финансового анализа:

• *использование системы показателей* хозяйственной деятельности организации;

• *выявление и измерение взаимосвязей* между показателями и факторами с помощью специфических приемов факторного анализа;

• *системное рассмотрение каждого финансово-экономического показателя* как совокупности многих взаимосвязанных элементов с необходимой степенью детализации.

Существуют различные классификации методов финансового анализа. До настоящего времени не выработана единая классификация применяемых методов, способов и приемов. В различных экономических работах предложена их определенная классификация (табл. 1.5.).

Таблица - 1.5.

Методы финансового анализа: основные подходы

Сторонники	**Классификация методов финансового анализа**
Общепринятые (традиционные) методы анализа	
В. Р. Банк, С. В. Банк, В. В. Бочаров, А. В. Тараскина	1) Горизонтальный анализ; 2) вертикальный анализ; 3) трендовый анализ; 4) сравнительный анализ; 5) факторный анализ; 6) анализ относительных показателей (коэффициентов)
По применяемым инструментам, используемым моделям	
Л. С. Богданова, Е. Ф. Ляшко, В. П. Махитько	1) Экономические методы; 2) статистические методы; 3) математико-статистические методы; 4) методы оптимального программирования
По степени формализации	

Продолжение таблицы - 1.5.

А. В. Белоусова, М. Н. Витченко, В. В. Ковалев, Т. Г. Романова, Т. В. Романова	Неформализованные методы: 1) метод построения систем показателей; 2) метод сравнения; 3) метод построения систем аналитических таблиц; 4) метод детализации; 5) методы экспертных оценок; 6) метод чтения и анализа бухгалтерской отчетности Формализованные методы: 1) элементарные методы микроэкономического анализа; 2) традиционные методы экономической статистики; 3) математико-статистические методы; 4) методы теории принятия решений; 5) методы финансовых вычислений

В настоящее время достаточно трудно описать тот или иной метод в терминах одной отдельной науки, в подавляющем большинстве в экономикенаблюдается взаимопроникновение научных инструментов. Так, В. Р. Банк, В. В. Бочаров и многие другие исследователи отмечают,что практикой выработаны **основные (традиционные) методы финансового анализа**, среди которых выделяют:

1) горизонтальный анализ;
2) вертикальный анализ;
3) трендовый анализ;
4) сравнительный анализ;
5) факторный анализ;
6) анализ относительных показателей (коэффициентов).

Горизонтальный анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Данный метод позволяет выявить тенденции изменения статей отчетности или их групп и на основании этого рассчитать базисные темпы прироста. Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции, но эти данные можноиспользовать при межхозяйственных сравнениях.

Вертикальный (*структурный*) *анализ* — определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позицииотчетности на итоговый результат, т.е. в процессе структурного анализа рассчитывают удельный вес отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и оценивают их влияние.

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга, поэтому на практике принято строить аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетности, так и динамику отдельных ее показателей.

Вариантом горизонтального анализа является *трендовый анализ* — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей периодов. Этот анализ носит перспективный или прогнозный характер, позволяющий формировать возможные значения показателей в будущем.

Сравнительный анализ — это внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т.п., межхозяйственный анализ предприятия в сравнении с данными конкурентов, а также сосреднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ предполагает анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель и их взаимосвязей с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования. Факторный анализ может быть как прямым, так и обратным, т.е. представляет собой синтез — соединение отдельных элементов в общий результативный показатель.

Анализ относительных показателей (*коэффициентов*) — расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных формотчетности, определение взаимосвязи показателей. Стоит отметить, что перечисленные методы анализа способствуют аналитическому прочтению финансовых отчетов, исходной базой которыхпрежде всего являются данные бухгалтерского учета и отчетности. Однакосуществуют и другие методы финансового анализа.

Представляет интерес классификация методов финансового анализа, предлагаемая Л. С. Богдановой, Е. Ф. Ляшко, В. П. Махитько, в которой методыразграничены по степени формализации, применяемому инструментариюи используемым моделям и позволяют выявить связи между основнымипоказателями с целью определения финансового положения предприятияв текущий момент времени и изменений в финансовом состоянии в динамике, выявления основных факторов, вызвавших эти изменения, а такжепрогнозирования основных тенденций изменения финансового состояния.

Наиболее полной с точки зрения описания инструментария методов финансового анализа представляется классификация В. В. Ковалева, в которой методы и приемы, используемые в финансовом анализе, делятсяна неформализованные и формализованные.

К **неформализованным методам финансового анализа** относят разработку системы показателей, метод сравнения, построение аналитическихтаблиц, метод детализации, метод экспертных оценок (метод Дельфи, морфологический анализ, метод сценариев), метод чтения и анализа бухгалтерской отчетности. В табл. 1.6. представлена сравнительная характеристика неформализованных методов финансового анализа.

Таблица - 1.6.

Сравнительная характеристика неформализованных методов финансового анализа

Неформализованный метод финансового анализа	Сущность метода	Область применения
Разработка системы показателей	Разработка совокупности взаимосвязанных величин, всесторонне отражающих состояние изучаемого явления	Определение ключевых Финансовых показателей
Метод сравнения	Выбор объектов, шкал, числа и вида	Сравнение в динамике плана с

Продолжение таблицы - 1.6.

	признаков сравнения, определение критериев их существенности	фактом по данному критерию с эталоном, расчет среднего темпа роста
Построение аналитических таблиц	Систематизация данных, проведение аналитических расчетов и оформление результатов	Годовой отчет, аналитическая записка
Метод детализации	Разделение и детальное описание показателей того или иного объекта по признакам	Выявление динамики протекания хозяйственных явлений, факторный анализ
Метод экспертных оценок: 1) метод Дельфи; 2) морфологический анализ; 3) метод сценариев	1) Опрос экспертов; 2) обзор вариантов развития элементов системы; 3) описание вариантов развития в разных условиях	1) При исключении группового влияния; 2) прогнозирование сложных процессов; 3) при выделении основных моментов
Методы чтения и анализа бухгалтерской отчетности	Принципы формирования статей отчетности, горизонтальный и вертикальный анализы, расчет показателей по отчетности	Чтение и анализ бухгалтерской отчетности

Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках

	Сумма, млн.дол.		Превышение (снижение)	
	I год	II год	Сумма	Удл.вес
Реализация				
Заказчикам из США	7611	9554	1943	25,5

Заказчикам из других стран	5694	7480	1786	31,4
Итого	13305	17034	9729	28,0
Себестоимость проданных товаров	8004	9601	1597	20,0
Издержки обращения, расходы по рекламе и администра. расходы	3190	4495	1305.	40,9
Итого	11194	14096	2902	25,2
Прибыль от текущей деятельности	2111	2938	827	39,2
Прибыль от финансовых вложений	83	132	49	59,0
Расходы по выплате процентов	-181	-697	-516	285,1
Прочие расходы	-29	-137	-108	372,4
Прибыль до налогообложения	1984	2236	252	12,7
Резерв для выплаты налогов в США и др. странах	806	839	33	4,1
Чистая прибыль	1178	1397	219	18,6
Среднее число акций в обращении	334,7	324,2	-10,5	-3,1
Чистая прибыль на одну акцию	3,52	4,31	0,79	22,4

Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках

Показатели	I год	II год
Реализация	100	100
Себестоимость проданных товаров	60,1	56,4
Издержки обращения, расходы по рекламе и административные расходы	24,0	26,4
Итого	**84,1**	**82,8**
Прибыль от текущей деятельности	15,9	17,2

Прочие прибыли и расходы	-1,0	-4,1
Прибыль до налогообложения	14,9	13,1
Резерв для выплаты налогов	6,0	4,9
Чистая прибыль	8,9	8,2

Горизонтальный анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Данный метод позволяет выявить тенденции изменения статей отчетности или их групп и на основании этого рассчитать базисные темпы прироста. Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции, но эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях.

Относительное изменение=100*сумма изменения/показатель за прошлый год

1) 9554 - 7611=1943;
2) 1943/7611*100=25,5

Вертикальный (*структурный*) *анализ* — определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на итоговый результат, т.е. в процессе структурного анализа рассчитывают удельный вес отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и оценивают их влияние.

С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ.

При анализе тенденций используются индексы. В индексах один год принимается за базисный (т.е. за 100%), в соответствии с этим рассчитываются индексы для других лет. Например, индекс по показателю реализации за 5-год был рассчитан следующим образом:

Индекс цен = 100*реализация базового года = 17034/10600= = 160,7

Анализ деятельности по основным показателям за 5 лет

	Годы				
	I	II	III	IV	V
Реализация	10600	10631	11550	13305	17034
Чистая прибыль	923	332	374	1178	1397
Прибыль на одну обыкновенную акцию	2,54	0,97	1,1	3,52	4,31
Дивиденды на одну обыкновенную акцию	1,6	1,62	1,63	1,71	1,9
Темы роста (в %)					
Реализация	100	100,3	109	125,5	160,7
Чистая прибыль	100	36	40,5	127,6	151,4
Прибыль на одну обыкновенную акцию	100	38,2	43,3	138,6	169,7
Дивиденды на одну обыкновенную акцию	100	101,3	101,9	106,9	118,8

1.4. Финансовый анализ: внутренний и внешний

Пользователи отчетной информации различны, цели ихконкретны, а нередко и противоположны. Классификация пользователей бухгалтерской отчетности может быть выполнена различными способами.

Однако, как правило, выделяют две их укрупненные группы:

- пользователи, внешние по отношению к конкретному предприятию (конкуренты, партнеры, специализированные государственные учреждения, поставщики и покупатели, кредитные учреждения, зарубежные инвесторы);
- пользователи, опосредованно заинтересованные в деятельности предприятия;
- сами предприятия (точнее, их управляющий персонал) и бухгалтеры-пользователи внутренние, т. е. непосредственно заинтересованные вдеятельности предприятия.

В соответствии с этим принято выделять два вида финансового анализа-внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится работниками предприятия например, финансовыми менеджерами), и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальноефункционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства. Результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия нужны внутренним пользователям в качестве исходной информации для принятия различного рода экономических решений.

Основное содержание внутреннего финансового анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например, такими, как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли. В системе внутреннего управленческого анализа есть возможность углубления анализа финансового состояния за счет привлечения данных управленческого производственного учета. Вопросы финансового и производственного анализа взаимосвязаны при обосновании бизнес-планов, контроле их реализации, в системе маркетинга, т. е. в системе управления производствами реализацией продукции, работ и услуг, ориентированной на рынок.

Внутренний анализ финансового состояния является реальным средством коммуникации, благодаря которому:

- руководители получают представление о месте своего предприятияв среде аналогичных предприятий, правильности выбранного стратегического курса, сравнительных характеристик эффективности использования ресурсов и принятия решений по самым разнообразным вопросам управления предприятием;

- внутренние аудиторы получают подсказку для выбораправильногорешения в процессе аудирования, планирования своей проверки, выявления слабых мест в системе учета и зон возможных пред намеренных и непреднамеренных ошибок в отчетности предприятия;

- аналитики определяют направления финансового анализа.

Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами, инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности). Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери. Внешний анализ имеет ряд особенностей, которые определяются прежде всего различиями между пользователями информации о деятельности предприятия:

- множественность субъектов анализа - пользователей информации о деятельности предприятия;
- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности;
- ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность предприятия;
- ограниченность задач анализа как следствие предыдущего фактора;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

Хотя внешние пользователи непосредственно и не заинтересованы в деятельности предприятия, они в соответствии с заключенными договорами должны защищать интересы внутренних пользователей информации:

- аудиторские службы проверяют соответствие данных отчетности соответствующим правилам с целью защиты интересов инвесторов;
- консультанты по финансовым вопросам используют отчетность в целях выработки рекомендаций своим клиентам относительно вложения капиталов в конкретное предприятие;
- биржи ценных бумаг оценивают информацию, представленную в отчетности, при регистрации соответствующих предприятий, принимают решение о приостановке деятельности какого-либо предприятия, оценивают необходимость изменения методов учета и состояния отчетности;

- законодательные органы нуждаются в информации об уплате налогов, объеме производства для формирования информации о валовом внутреннем продукте, национальном доходе и бюджете государства для рационального распределения ресурсов, формирования инвестиционной, налоговой политики, разработки и реализации общего сударственной политики и ведения статистического наблюдения;

- юристы нуждаются в отчетной информации для оценки выполнения условий контрактов, соблюдения законодательных норм при распределении прибыли и выплате дивидендов;

- пресса и информационные агентства используют отчетность дляподготовки обзоров, оценки тенденции развития отдельных предприятийи отраслей, расчета обобщающих показателей финансовой деятельности;

- торгово-промышленные ассоциации используют отчетность для статистических обобщений по отраслям и сравнительного анализа, оценки результатов деятельности на отраслевом уровне;

- профсоюзы заинтересованы в отчетной информации для определения своих требований в отношении заработной платы и выполнения условий трудовых соглашений, оценки тенденций развития данной отрасли, к которой относится исследуемое предприятие.

1.5. Использование способов финансового анализа: традиционные (сравнение, балансовый, способ цепной подстановки, индексный, абсолютных и относительных разниц и др.) и экономико-математические (интегральный, линейное и нелинейное программирование, теория игр, кореляционный и регрессионный анализ и др.).

В широком смысле **метод** – это способ подхода к изучению реальной действительности, способ исследования природы и общества. Всеобщим методом исследования является метод диалектики, означающий, что, во-первых, все явления изучаются во взаимосвязи и взаимообусловленности, во-

вторых, все явления изучаются в движении, изменении и развитии.

Диалектика учит, что каждый процесс, **каждое явление надо рассматривать как единство и борьбу противоположностей.** Отсюда вытекает необходимость изучения внутренних противоречий, положительных и отрицательных сторон каждого явления, каждого процесса. Это тоже одна из характерных черт анализа. Например, НТП оказывает положительный результат на рост производительности труда, повышение уровня рентабельности и другие показатели, но при этом надо учитывать и его отрицательные черты, такие как загрязнение окружающей среды, развитие гиподинамии и др.

Использование диалектического метода в анализе означает, что **изучение хозяйственной деятельности предприятий должно проводиться с учетом всех взаимосвязей.** Ни одно явление не может правильно понято, если оно рассматривается изолированно, без связи с другими. Известно, что с внедрением новой техники увеличиваются издержки производства, а значит, и себестоимость продукции. Но при этом растет производительность труда, что, в свою очередь, способствует экономии заработной платы и снижению себестоимости продукции. Значит, чтобы понять и правильно оценить то или другое экономическое явление, необходимо изучить все взаимосвязи и взаимозависимости с другими явлениями. Это одна из методологических черт метода анализа.

Важной методологической чертой анализа является и то, что он способен не только **устанавливать причинно-следственные связи, но и давать им количественную характеристику,** т.е. обеспечивать измерение влияния факторов на результаты деятельности. Это делает диагноз состояния экономики более точным, а рекомендации по его результатам - более обоснованными.

Изучение и измерение причинных связей в анализе можно осуществить методом индукции и дедукции.

Использование диалектического метода в финансовом анализе означает, что **каждый процесс, каждое экономическое явление надо рассматривать как систему, как совокупность**

многих элементов, связанных между собой. Из этого вытекает необходимость системного подхода к изучению объектов анализа, что является еще одной его характерной чертой. Системный подход предусматривает максимальную детализацию изучаемых явлений и процессов на элементы (собственно анализ), их систематизацию и синтез.

Детализация явлений проводится в той степени, которая необходима для выявления наиболее существенного и главного в изучаемом объекте. Она зависит от объекта и цели анализа.

Переход от анализа фактов к теоритическому синтезу осуществляется с помощью таких методов, как индукция и дедукция[6].

Индукция – это метод перехода от знания отдельных фактов к знанию общего, отражающего законы или других существенную и необходимую связь.

Дедукция представляет собой метод движения мысли от общего к частному, выведение из общих посылок следствий более частного характера. Индукция и дедукция – взаимодополняющие способы познания действительности.

Расмотренные всеобщие методы познания (анализ, синтез, индукция, дедукция) составляют основу метода познания экономических процессов и явлений – финансового анализа, представляющего самостоятельную экономическую науку, определенную систему знаний для исследования деятельности предприятий, отраслей экономики.

1.5.1. Методика финансового анализа

В экономическом анализе **методика** – это совокупность аналитических способов и правил исследования экономических явлений и процессов хозяйственной деятельности, подчиненных достижению цели анализа.

Различают общую и частные методики анализа.

---

[6] 1.Индукция - латинское слово «induction»-наведение.
2.Дедукция - латинское слово «deduction»-введение.

Общая методика - это система исследования, которая в одинаковой мере используется при изучении различных объектов финансового анализа в различных отраслях экономики.

Частные методики – конкретизируют общую методику применительно к определенным отраслям экономики, типам производства, объектам исследования, видам анализа.

Любая методика анализа представляет собой указания или методологические советы относительно выполнения аналитического исследования. Она содержит:

а) формулировку задач и целей анализа;

б) объекты анализа;

в) системы показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа;

г) советы относительно последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;

д) описание способов и методики исследования изучаемых объектов,

е) источники данных, на основании которых производится анализ,

ж) указания по организации анализа (какие лица, службы будут проводить отдельные части исследования);

з) технические средства, которые целесообразно использовать для аналитической обработки информации;

к) порядок оформления результатов анализа;

л) перечень пользователей результатов анализа.

В качестве важнейшего элемента методики финансового анализа выступает **технические приемы и способы анализа** (инструментарий анализа).

Среди них можно выделить **традиционные логические способы**, которые широко применяются и в других дисциплинах для обработки и изучения информации (сравнение, графический, балансовый, средних и относительных величин, аналитических группировок, эвристические методы решения экономических задач на основании интуиции прошлого опыта, экспертных оценок специалистов т.д.).

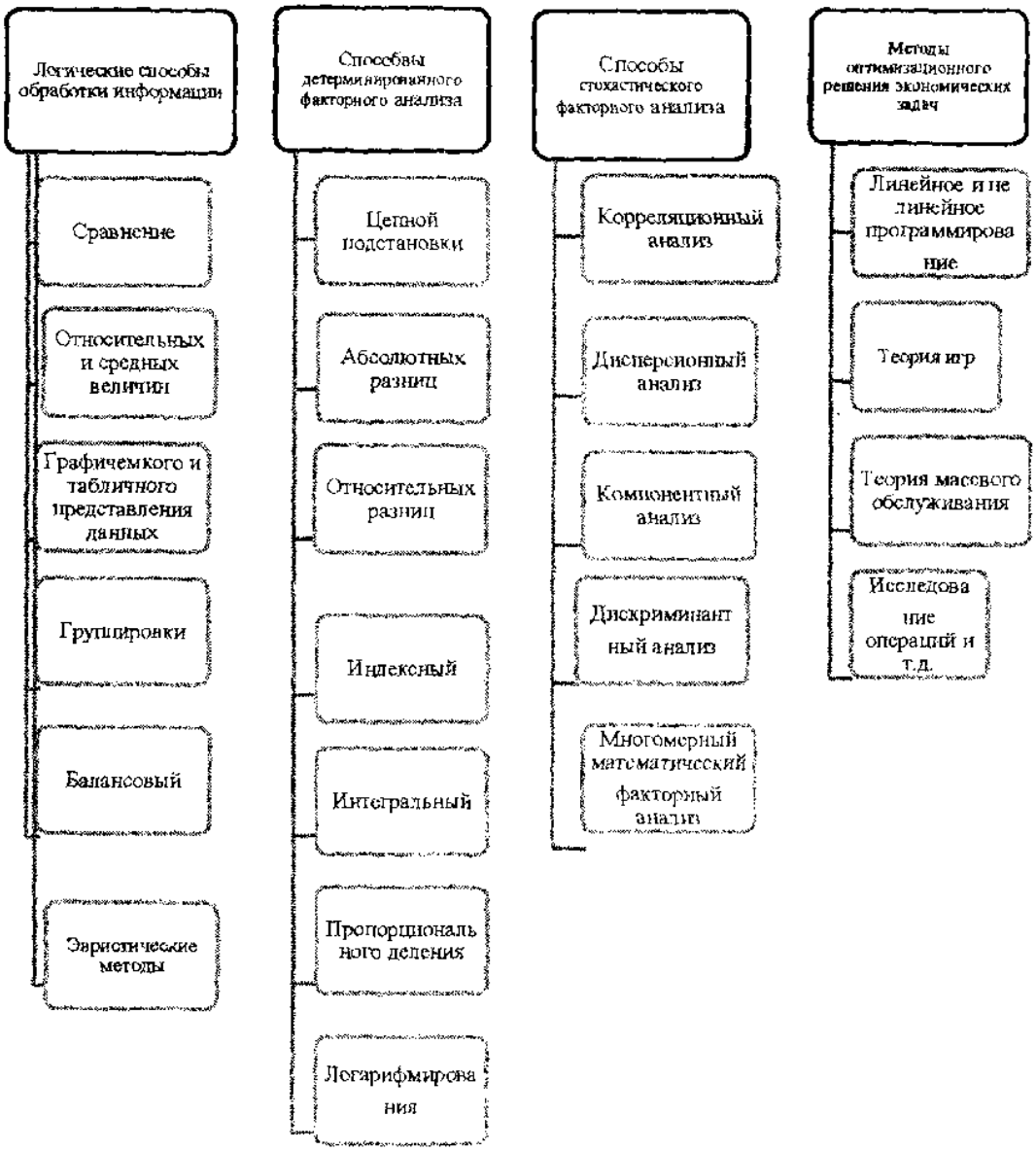


Рис.1.1. Способы финансового анализа.

Для изучения влияния факторов на результаты хозяйствования и подсчета резервов в анализе **способы детерминированного и стохастического факторного анализа, методы оптимизационного решения экономических задач** (цепные подстановки; абсолютные и относительные разницы; интегральный; корреляционный, компонентный методы; методы

линейного программирования; теория массового обслуживания; теория игр; исследование операции др.) (рис.1.).

Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования, технических возможностей выполнения расчётов т.д.

Совершенствование инструментария финансового анализа имеет очень большое значение и является основой успеха и эффективности аналитической работы. Чем глубже человек проникает в сущность изучаемых явлений, тем более точные методы исследования ему требуются. Это характерно для всех наук. За последние годы методики исследования во всех отраслях науки стали более совершенными. Важным приобретением экономической науки является использование математических методов исследования, которые позволяют исследовать более обширный комплекс факторов, определяющих результаты деятельности предприятия, повышают точность вычислений. Благодаря им появилась возможность решать многомерные и оптимизационные задачи, создающие основу для принятия научно обоснованных управленческих решений.

1.5.2. Система формирования экономических показателей как база комплексного анализа

Системный подход к анализу деятельности экономических единиц подразумевает понимание того, что каждая такая единица представляет собой сложную систему элементов, объединенных множеством связей как друг с другом, так и с внешней средой. Нельзя анализировать тот или иной аспект деятельности предприятия изолированно, это следует делать только с учетом системных связей.

Производственные и хозяйственные процессы (снабжение, производство, сбыт), которые в совокупности составляют финансово-хозяйственную деятельность организации, должны иметь конкретное числовое выражение. Количественная и качественная характеристики этих процессов даются с помощью системы аналитических показателей.

Аналитические показатели классифицируются следующим образом:

1) по содержанию;
2) способу выражения;
3) широте использования;
4) характеру применения;

1.По содержанию показатели делятся на две группы:

1.1. количественные показатели. Они характеризует размер, величину хозяйственной процессов и изменения, происходящие в них. К таким показателям относятся, например, выручка от реализации, численность работников, количество машин, станков и т.д.

1.2. качественные показатели. Они отражают существенные особенности хозяйственных процессов, их экономическую эффективность и целесообразность. К ним относятся, например, себестоимость продукции, производительность труда, рентабельность.

2. По способу выражения показатели можно разделить на две группы:

2.1. абсолютные (объемные) показатели. Они отражают определенную совокупность производственных, финансовых, и хозяйственных процессов, характеризующую одновременно их объем, структуру и качественные особенности.

В зависимости от применяемых измерителей абсолютные (объемные) показатели могут быть натуральными, трудовыми, стоимостными (денежными). Так, объем выпуска продукции может быть измерен в натуральных (тонны, кубометры, килограммы, метры, штуки), трудовых (нормо-часы), денежных единицах.

2.2. относительные показатели. Они получаются как частное от деления двух взаимосвязанных абсолютных показателей и предназначены для характеристики структуры изучаемых явлений, их эффективности изменения во времени.

В зависимости от характера вводимых в расчет абсолютных показателей относительные показатели могут быть коэффициентами, удельными и структурными показателями.

3. По широте использования показатели подразделяются следующим образом:

3.1. показатели, применяемые при анализе деятельности организаций всех отраслей национальной экономики. К ним относятся выручка от реализации, средняя выработка на единицу персонала, фонд заработной платы, бухгалтерская и чистая прибыль, рентабельность собственного капитала и др.;

3.2. показатели, являющиеся специфическими для отдельных отраслей промышленности, сельского хозяйства, торговли и т.д. Так, сортность, надежность продукции характерны для промышленности, влажность зерна, жирность молока – для сельского хозяйства и т.д.

4. По характеру использования показатели подразделяются следующим образом:

4.1. показатели-характеристики хозяйственных процессов. Они отвечают на следующие вопросы: какова структура хозяйственных процессов, в какой степени выполнены показатели бизнес-плана, какова динамика процессов, какие достигнуты по ним результаты?

4.2. показатели – факторы, которые оказали влияние на достигнутые результаты. В данном случае аналитические показатели отражают условия и причины, в результате которых происходили те или иные изменения в производственных, финансовых и хозяйственных процессах.

Так, индекс динамики выручки от продаж (I_v) – характеристика хозяйственного процесса, а индекс динамики объема продаж (I_q) и индекс цен реализуемой продукции(I_p) – факторы:

$$I_v = I_q \times I_p$$

или

$$\frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} \times \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}$$

Все аналитические показатели взаимосвязаны и взаимообусловлены, только используя их систему, можно достичь при проведении анализа поставленной цели.

В экономической литературе встречаются многочисленные классификации экономических показателей и различные схемы их формирования и взаимосвязи. На наш взгляд, наиболее

удачной является схема формирования экономических показателей, используемых в качестве (рис 1.2.) базы для проведения комплексного анализа, которая представлена в работах А.Д.Шеремета, Р.С.Сайфулина, Е.В.Негашева.[7]

Система экономических показателей содержит 11 групп показателей. Ее основу составляют показатели технико-организационного уровня производства (группа 1), которые характеризуют уровень техники и технологии, прогрессивность технологических процессов, техническую и энергетическую вооруженность труда, уровень концентрации и кооперирования производства, длительность производственного цикла, уровень организации производства.

Технические, организационные и социальные условия влияют на эффективность использования производственных ресурсов:

- средств труда (группа 2), предметов труда (группа 3), трудовых ресурсов (группа 4).

От эффективности использования производственных ресурсов зависят объем выпущенной и реализованной продукции (группа 5), сумма затрат на производство и себестоимость продукции (группа 6), величина капитала, направленного на формирование долгосрочных и текущих активов (группа 7).

На основании соотношения показателей объема выпуска продукции и ее себестоимости определяется величина прибыли и уровень рентабельности продукции (группа 8). Сопоставив показатели объема выпуска продукции и величину капитала, направленного на формирование долгосрочных и текущих активов, можно определить эффективность использования капитала (отдачу и оборачиваемость оборотных активов, группа 9).

Показатели названных выше девяти групп влияют на величину финансовых результатов, на основе которых рассчитываются показатели рентабельности напитала (группа 10). Финансовое состояние коммерческой организации определяется на основе соотношения активов и источников их формирования (группа 11).

---

[7] А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулин, Е.В.Негашев Теория экономического анализа. М.Финансы. 1976

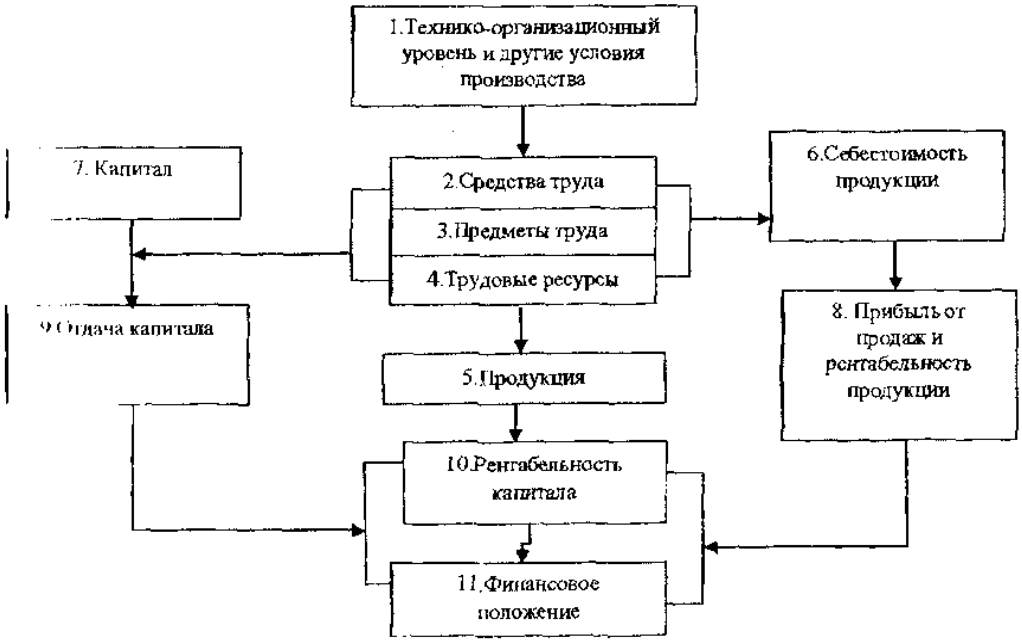


Рис. 1.2. Схема формирования экономических показателей.

1.5.3. Систематизация факторов финансового анализа

Термин «системный подход» появился значительно позднее, чем он был реализован в практике экономического анализа. Первоначально его применяли в естественных науках и технике, затем стали использовать в некоторых общественных науках и экономике.

Необходимость системного подхода к изучению экономических явлений, т.е. комплексного изучения экономики каждого хозяйствующего субъекта как единого целого, диктуется быстрым и непрерывным развитием организаций, увеличением масштабов их производственной, финансовой и хозяйственной деятельности, усложнением экономических связей, все более широким применением математических методов, современной компьютерной техники, реализацией принципов оптимальности в практике управления.

Итак, **систематизация – это разложение изучаемых явлений или объектов в определенном порядке с выявлением их взаимосвязи и соподчиненности**.

Различают **детерминированные и стохастические** факторные системы. Детерминизм происходит от латинского «determino» – учение об объективной закономерной взаимосвязи и взаимообусловленности явлений. В основе детерминирования лежит положение о существовании причинности, т.е. такой связи явлений, при которой одна причина при определенных условиях и порождает другую(следствие). Создать детерминированную факторную систему – значит представить изучаемое явление в виде алгебраической суммы, частного или произведения нескольких факторов, определяющих его величину и находящихся с ним в функциональной зависимости.

Рис. 1.3. Детерминированная факторная система объема выпуска продукции

Например, объем выпуска продукции предприятия можно представить в виде произведения двух факторов первого порядка: численности рабочих и среднегодовой выработки продукции одним рабочим за год, которая, в свою очередь, зависит непосредственно от количества отработанных дней

одним рабочим в среднем за год и среднедневной выработки продукции рабочим.

Последняя также может быть разложена на продолжительность рабочего дня и среднечасовую выработку.

Построение детерминированных моделей предусматривает: выяснение количества факторов исходя из длины непрерывной цепи прямых связей; их логический отбор; определение количественных соотношений факторов и моделированного показателя путем качественного анализа, то есть соотношения между ними должны не только экономически инерпретироваться, но и быть логически обоснованными.

Таким образом, систематизация факторов позволяет более глубоко изучить взаимосвязь факторов при формировании величины изучаемого показателя, что имеет немаловажное значение на следующих этапах анализа, особенно на этапе моделирования исследуемых показателей.

1.5.4. Моделирование взаимосвязей в детерминированном факторном анализе

Моделирование – это один из важнейших методов научного познания, с помощью которого создается модель (условный образ) объекта исследования. Сущность его заключается в том, что взаимосвязь исследуемого показателя с факторным передается в форме конкретного математического выражения.

В детерминированном анализе выделяют следующие типы наиболее часто встречающихся факторных моделей.

1. **Аддитивные модели**:

$$Y = \sum X_i = x_1 + x_2 + x_3 + \ldots\ldots\ldots + x_n.$$

Они используются в тех случаях, когда результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторных показателей.

2. **Мультипликативные модели**:

$$Y = \prod_{i=1}^{n} x_i = x_1 \times x_2 \times x_3 \times \ldots\ldots\ldots \times x_n.$$

Этот тип моделей применяется тогда, когда результативный показатель представляет собой произведение нескольких факторов.

3. **Кратные модели:** $Y = \frac{x_1}{x_2}$

Они используются тогда, когда результативный показатель получают делением одного факторного показателя на величину другого.

4. **Смешанные (комбинированные) модели** – сочетание в различных комбинациях предыдущих моделей:

$$Y = \frac{a+b}{c}; \qquad Y = \frac{a}{b+c}; \qquad Y = \frac{a \times b}{c}; \quad Y = (a+b) \times c$$

и т.д.

Расширение мультипликативных факторных моделей осуществляется путем последовательного расчленения факторов исходной системы на факторы - сомножителей. Например, при анализе объема производства продукции (см. рис.3.2) можно применять такие детерминированные модели, как:

$$N = ЧР \times ГВ$$

$$N = ЧР \times Д \times ДВ$$

$$N = ЧР \times Д \times ВЧ$$

Аналогичным образом осуществляется расширение аддитивных моделей путем расчленения факторов исходной модели на составные элементы.

Как известно, объем реализации равен

$$\mathbf{P = N - \Delta O_{нп}},$$

где N – объем выпуска продукции;

$\Delta O_{нп}$ – изменение остатков нереализованной продукции;

К классу кратных моделей применяют следующие способы их преобразования: удлинения, расширения и сокращения.

Метод удлинения предусматривает удлинение числителя исходной модели путем замены одного или нескольких факторов на сумму однородных показателей. Например, себестоимость единицы продукции (С) можно представить в качестве функции двух факторов: изменение суммы затрат (З) и объем выпуска продукции (N)

Исходная модель этой факторной системы будет иметь вид

$$C = \frac{З}{N};$$

Если общую сумму затрат (З) заменить отдельными их элементами, такими, как оплата труда (ОТ), сырье и материалы (СМ), амортизация основных средств (А), накладные расходы (НР) и др, то получим аддитивную модель с новым набором факторов:

$$C = \frac{ОТ}{N} + \frac{СМ}{N} + \frac{А}{N} + \frac{НР}{N} = X_1 + X_2 + X_3 + X_4,$$

где, X_1 – трудоемкость продукции;

X_2 – материалоемкость продукции;

X_3 – фондоемкость;

X_4 – уровень накладных затрат;

Метод расширения, предусматривает расширение исходной факторной модели путем умножения числителя и знаменателя дроби на один или несколько новых показателей.

Например, если в исходную модель

$$y = \frac{a}{в}$$

ввести новый показатель «С», то модель примет следующий вид:

$$y = \frac{a}{в} = \frac{ac}{вс} = \frac{a}{c} \times \frac{c}{в} = X_1 \times X_2.$$

Метод сокращения представляет собой создание новой факторной модели путем деления числителя и знаменателя дроби на один и тот же показатель.

В данном случае получается конечная модель того же типа, что и исходная, однако с другим набором факторов.

Как известно, рентабельность совокупных активов предприятия рассчитывается делением суммы прибыли (П) на их среднегодовую величину (А):

$$R = \frac{П}{А}$$

Если числитель и знаменатель разделим на выручку, то получим кратную модель, но с новым набором факторов: рентабельность продаж и капиталоемкости продукции:

$$R = \frac{П}{А} = \frac{П : В}{А : В} = \frac{\text{Рентабельность продаж}}{\text{Капиталоемкость продукции}}$$

Процесс моделирования факторных систем – очень ложный и ответственный момент в экономическом анализе. От того, насколько реально и точно созданные модели отражают связь между исследуемыми показателями, зависят конечные результаты анализа.

Способ сравнения в экономическом анализе

Сравнение – наиболее распространенный прием анализа. Каждый показатель, используемый для оценки и контроля, имеет значение только при сопоставлении с другим.

Сущность сравнения – сопоставление однородных объектов с целью выявления сходства либо различий между ними. С помощью сравнения выявляется общее и особенное в экономических явлениях, устанавливаются изменения в уровне исследуемых объектов, тенденции и закономерности их развития, причинно-следственные связи между ними.

Таблица - 1.7.

Основные типы сравнений

Тип сравнения	Цель сравнения
1. Сопоставление фактических уровней показателей с плановыми данными	Контроль и оценка степени выполнения плана, уровня его напряженности, выявление неиспользованных внутрихозяйственных резервов
2. Сопоставление фактических уровней показателей с утвержденными нормами и стандартами	Контроль за экономным использованием ресурсов.
3. Сопоставление фактических уровней показателей с данными прошлых лет	Установление тенденций и темпов развития экономических явлений и процессов
4. Сопоставление уровня показателей анализируемого	Оценка конкурентоспособности предприятия и выявление резервов улучшения результатов его деятельности

Продолжение таблицы - 1.7.

предприятия с показателями деятельности ведущих предприятий отрасли	
5. Сопоставление фактического уровня показателей анализируемого предприятия со средними показателями по отрасли	Определение положения предприятия на рынке среди других предприятий той же отрасли или подотрасли, оценка его конкурентоспособности и предпринимательских рисков
6. Сопоставление параллельных и динамических рядов	Установление наличия, направления и формы связи между изучаемыми явлениями
7. Сопоставление различных вариантов управленческих решений	Выбор наиболее оптимального варианта решения
8. Сопоставление результатов деятельности до и после изменения какого-либо фактора	Оценка степени чувствительности результатов деятельности к изменению исследуемых факторов
9. Сравнение темпов роста различных показателей за исследуемый период времени	Изучение характера проявления экономических законов в условиях анализируемого предприятия
10. Сравнение темпов роста одного и того же показателя за разные периоды времени	Оценка их чувствительности к полноте использования ресурсов в течение одного часа, смены, рабочего дня, года

Обязательным условием применения приема сравнения являются сопоставимость, одинаковость по содержанию и структуре плановых и отчетных показателей (по кругу планируемых и учитываемых объектов; по ценам, если анализируются стоимостные показатели; по структуре выпуска продукции и ее реализации, если анализируется себестоимость продукции и уровень издержек производства).

В зависимости от базы сравнения выделяют следующие его типы.

Важная задача анализа – систематический контроль и всесторонняя оценка деятельности предприятий по достижению поставленных целей.

Этим обусловлена **необходимость сравнения фактических данных с плановыми**. Такое сравнение позволяет определить степень выполнения плана за месяц, квартал или год, установить отклонения от целевых параметров, выявить проблемы, требующие разрешения (табл. 1.8.

Таблица - 1.8.

Выполнение плана производства продукции

Вид продукции	Объем производства продукции, млн.сум		Отклонение от плана	
	Плановый	Фактический	Абсолютное, млн.сум.	Относительное, %
А	500	520	+20	+4,0
Б	450	430	-30	-6,5
В	800	810	+10	+1,2
.....	.....	.....	....	.....
Итого	9000	9250	+250	+2,7

Сравнение фактического уровня показателей с плановым необходимо также для **выявления неиспользованных резервов повышения эффективности работы предприятия.**

Если план по какому-либо мероприятию не был выполнен, то это можно рассматривать как неиспользованный резерв увеличения производства продукции, снижение ее себестоимости, роста прибыли и рентабельности (табл.)

Как видно из таблицы, план по внедрению новой технологии и модернизации действующего оборудования невыполнен. Зная влияние этих факторов на рост производительности труда, не трудно подсчитать, насколько в связи с этим уменьшился выход продукции.

В практике аналитической работы широко используется сравнение фактических результатов **с утвержденными нормами и стандартами** (табл.), которое необходимо для выявления экономии или перерасхода ресурсов на производство продукции, оценки эффективности их использования в процессе производства и определения неиспользованных возможностей увеличения выпуска продукции и снижения ее себестоимости.

Таблица - 1.9.

Выполнение плана инновационных мероприятий

Мероприятие	По плану	Фактически	Абсолютное отклонение от плана	Выполнение плана, %
Внедрение новой технологии, млн. сум.	100	80	-20	80
Модернизация оборудования, млн. сумм.	400	370	-30	92,5
Приобретение новой техники, млн. сум.	600	640	+40	106,7

Таблица - 1.10.

Данные об использовании материальных ресурсов

Вид ресурсов	Расход ресурсов, т.		Отклонение от норматива,(+,-)	
	по норме на фактический объем продукции	Фактический	Абсолютное, т.	Относительное, %
Сырье	1500	1420	-80	-5,3
Материалы	3200	3800	+600	+18,7
Топливо	2700	2750	+50	+1,8
И т.д.				

Использование относительных и средних величин

Помимо абсолютных данных, в анализе широко применяются **относительные показатели,** которые обычно выражаются в процентах или коэффициентах. Относительные величины характеризуют уровень выполнения плановых заданий, соблюдение норм, темпов роста и прироста, структуру, удельный вес или показатели интенсивности, которые используются, например, для определения выпуска продукции в расчете на душу населения. Такие относительные показатели, хотя и исчисляются в абсолютных суммах, относятся к категории относительных величин.

При изучении массовых явлений, как-то: производительность труда работающих, расход материала на единицу продукции, возникает необходимость в средних величинах.

Средние величины используются в экономическом анализе для обобщенной количественной характеристики совокупности однородных явлений по какому-либо признаку, т.е. одним числом характеризуют всю совокупность объектов. Например, средняя зарплата рабочих используется для обобщающей характеристики уровня оплаты труда изучаемой совокупности рабочих. С помощью средних величин можно сравнивать разные совокупности объектов: районы по уровню рентабельности, предприятия по уровню оплаты труда и др.

Наиболее распространенные виды средних – средняя арифметическая: простая и взвешенная. При отсутствии прямых данных о весах применяется способ средней гармонической, а при расчете средних темпов роста обращаются к средней геометрической.

Все эти способы исчисления средних могут оказаться недостаточными для характеристики типичных черт изучаемой совокупности. Следует иметь в виду, что любая средневзвешенная величина производна от структуры тех данных, которые служат источником расчета. Более равномерное распределение численностей в ряду дает более типичную для всего ряда величину средней и наоборот.

Пример, рассчитать средний квартальный объем реализации продукции по данным за четыре квартала 2016 года.

Квартал	I	II	III	IV
Выручка x_i, сумм	587612	630544	691406	601417

Из каждого значения x_i можно вычесть 587612, а затем рассчитать среднюю по «остаткам»:

	0	42932	103794	13805

(0+42932+103794+13805) / 4 = 40133 сум

Искомая средняя величина квартальной реализации будет равна

$$\overline{X} = 40133+587612 = 627745 \text{ сум}$$

Помимо средней арифметической используются и другие формы средних величин. В первую очередь, это **средняя геометрическая,** которая позволяет

сохранять неизменные не сумму, а произведение индивидуальных значений величины:

$$\overline{X}_{геом} = \sqrt[n]{x_1 \, x_2 \, \ldots x_n}$$

Основное применение средняя геометрическая находит при изучении темпов роста.

Пример, темпы роста цен на сырье, используемое в производстве продукции предприятия, в течение четырех кварталов 2016года были различными. Требуется найти квартальный темп роста цен в среднем за год по данным за четыре квартала года.

Квартал	I	II	III	IV
Темп роста	1,05	1,09	2,01	1,56

Темп роста цен за год составил: 1,05·1,09·2,01·1,56 = 3,59

Если воспользоваться для расчета среднего темпа роста формулой средней арифметической, получим, что ежегодный темп роста составил в среднем 1,43 раза:

$$(1,05+1,09+2,01+1,56)/4 = 1,43$$

полученное значение вряд ли дает достоверную картину темпов роста, поскольку если предположить, что цены каждый

квартал увеличивались в 1,43 раза, то тогда темп роста за год должен составить 4,15 раза:

$$1{,}43 \cdot 1{,}43 \cdot 1{,}43 \cdot 1{,}43 = 4{,}15 \text{ раза}$$

Для того чтобы указанное противоречие не возникало, для расчета среднего квартального темпа роста цен за год следует использовать формулу средней геометрической:

$$\sqrt[4]{1{,}05 \cdot 1{,}09 \cdot 2{,}01 \cdot 1{,}56} = 1{,}38$$

В финансовом анализе широко используется также **средняя хронологическая.** Для характеристики предприятия применяются интервальные и моментные показатели. Примерами первых являются товарооборот, прибыль, объем поступления за некоторый период; примерами вторых – данные о запасах, основных средствах, численности работающих на определенную дату. Для усреднения интервальных показателей чаще всего используется формула средней арифметической, а для усреднения моментных показателей как раз и применяется формула средней хронологической. Если дан ряд моментных показателей: $X_1,\ldots,X_n$, то средняя хронологическая S_{ch} для этого ряда рассчитывается по формуле:

$$\mathbf{S_{ch} = (X_1/2+X_2+\ldots+X_n\text{-}1+X_n/2)/\ n\text{-}1}$$

Пример, требуется найти величину среднего товарного запаса в магазине в 2016году, если имеются следующие данные о запасах на начало каждого квартала (тыс. сум):

Запас	1 января	1 апреля	1 июля	1 октября	1 января
	2016	2016	2016	2016	2017
	100	120	111	140	106

Пользуясь формулой средней хронологической, находим:

$\mathbf{S_{ch} = (100/2+120+111+140+106/2)/(5\text{-}1) = 118{,}5}$ **тыс. сум**

Экономическая интерпретация полученной величины такова: в течение 2016года ежедневно предприятие имело запас товаров, равный в среднем 118,5 тыс. сум.

1.6. Способы группировки информации в финансовом анализе

Группировка – это расчленение совокупности данных на группы с целью изучения ее структуры или взаимосвязей между компонентами.

Научная классификация экономических явлений их объединение в однородные группы и подгруппы, возможны лишь на основе их тщательного изучения. Нельзя группировать явления по случайным признакам: необходимо раскрыть их политико-экономическую природу. То же самое можно сказать о причинах и факторах, влияющих на показатели. В зависимости от цели анализа используются типологические, структурные и аналитические (причинно-следственные) группировки. Примеры **типологических группировок** – группы населения по роду деятельности, группы предприятий по формам собственности и др.

Структурные группировки позволяют изучать внутреннее строение показателей, соотношение их отдельных частей. С их помощью изучают состав рабочих по профессиям, стажу работы, возрасту, выполнению норм выработки; состав себестоимости продукции и т.д.

Аналитические группировки (охватывающие, по существу, типологические и структурные) предназначены для выявления взаимосвязи и взаимодействия между изучаемыми явлениями, объектами, показателями. При построении аналитических группировок из двух взаимосвязанных показателей один рассматривается в качестве фактора, влияющего на другой, а второй – как результат влияния первого. Но следует при этом иметь в виду, что взаимозависимость факторного и результативного признаков для каждого конкретного случая могут меняться (факторный признак может выступать в качестве результативного, и наоборот).

Балансовый способ

Балансовый способ – это специальный прием сопоставления взаимосвязанных показателей хозяйственной деятельности с целью выяснения и измерения их взаимного влияния, а также подсчета резервов повышения эффективности производства.

При применении балансового способа анализа связь между отдельными показателями выражается в форме равенства итогов, полученных в результате различных их сопоставлений. Поскольку первым историческим примером увязки большого числа показателей хозяйственной деятельности путем выведения равенства двух их итогов был бухгалтерский баланс, этот способ анализа получил название балансового метода. Он широко используется при анализе обеспеченности предприятия трудовыми, финансовыми ресурсами, сырьем, топливом, материалами, основными средствами производства и т.д.

Определяя, например, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, составляют баланс, в котором показывается, с одной стороны, потребность в трудовых ресурсах, а с другой – фактическое их наличие.

Для определения платежеспособности предприятия используется платежный баланс, в котором соотносятся платежные средства с платежными обязательствами.

Баланс готовой продукции определяется по следующей формуле:

$$Он+Т = Р+Ок$$

где **Он** – остаток товаров на начало года;

Т – выпуск товарной продукции;

Р – реализация;

Ок – остаток товаров на конец года.

Иногда балансовый способ применяют для определения величины влияния отдельных факторов на прирост результативного показателя. Например, когда из трех факторов известно влияние двух, то влияние третьего можно определить, вычтя из общего прироста результативного показателя результат влияния первых двух факторов:

$$Р = Он+Т-Ок$$

Использование графического способа

В последние годы в финансовом анализе все большее распространение находит **графический способ**, обеспечивающий наглядность и простоту восприятия и усвоения полученной информации, превращающий «сухие» цифры в убедительные «образцы». График дает возможность четче, чем таблица,

отразить взаимосвязи и отношения изучаемого объекта. Поэтому он предпочтительнее также в тех случаях, когда не важны детали явления, несущественны точные данные о нем, а необходимо в течение короткого времени объяснить слушателям суть, основные характеристики этого явления. Однако графики уступают таблицам в точности изображаемых данных. Если нужны сами данные, а не их соотношения и взаимосвязи, проще и надежнее пользоваться таблицей. Если же показатели таблицы осмыслить трудно, то график может облегчить и ускорить их усвоение.

При проведении финансового анализа могут составляться столбиковые, круговые, линейные, координатные и другие графики. Графики используются для изучения степени выполнения планов (путем сравнения фактических данных с плановыми), динамики показателей, данных передовых предприятий (путем проведения сравнительного экономического анализа) и т. п. Графики должны быть точными и построены в соответствии с установленным масштабом. Особенно успешно координатные графики применяют при анализе взаимосвязанных показателей (например, при изучении зависимости между степенью выполнения плана по объему выпуска продукции и изменением численности работающих и производительности их труда, степенью выполнения плана товарооборота и издержками обращения и т. д.). На координатном графике при изучении двух взаимосвязанных показателей по оси абсцисс отражаются факторные признаки анализируемого показателя, а по оси ординат — значения его результативных признаков. Если на графике не приведены абсолютные значения анализируемых показателей, то это следует сделать в текстовой части аналитической разработки.

Наиболее широкое распространение получили диаграммы: линейные в прямоугольной системе координат (рис. 1.4.); столбиковые или ленточные (рис. 1.5.); секторные (структурные) (рис. 1.6.)

Цепные подстановки и основанный на их математическом преобразовании **способ разниц** (разностей) абсолютных или относительных величин частных показателей являются

наиболее распространенными приемами измерения влияния отдельных факторов на результат их взаимодействия.

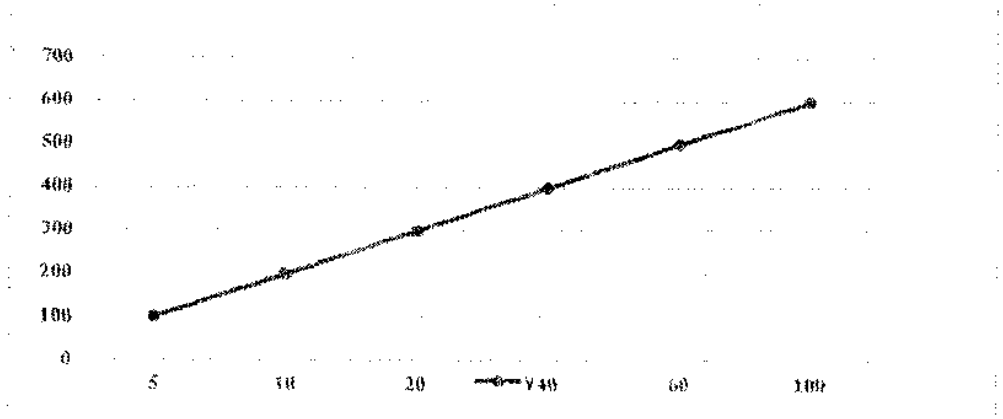


Рис. 1.4. Связь между спросом и предложением.

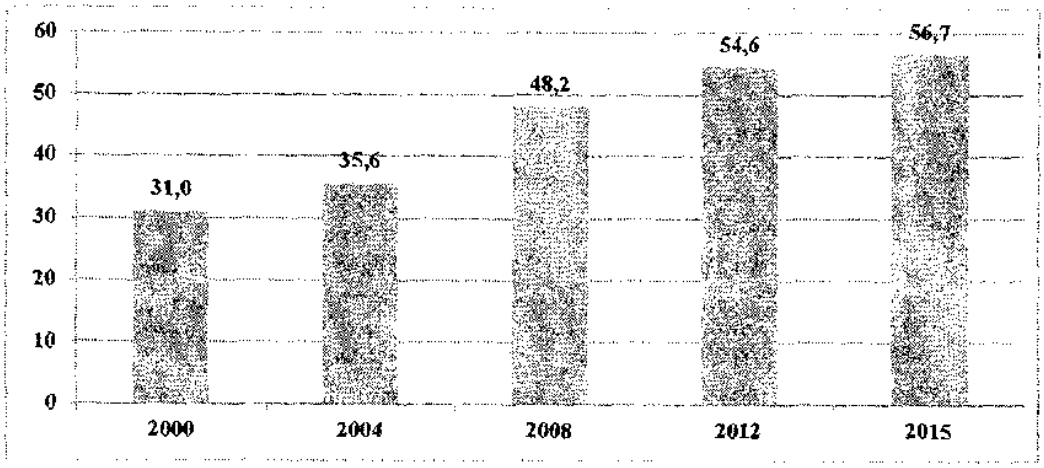


Рис. 1.5. Доля малого бизнеса и частного предпринимательства в ВВП Республики Узбекистан.

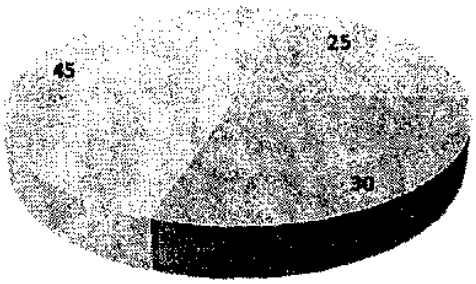


Рис. 1.6. Структура элементов затрат в себестоимости продукции.

Способ цепной подстановки

Влияние факторов отражается через частные (факторные) показатели, а результат – через обобщающий (результатный) показатель. Зависимость между частными показателями и обобщающими устанавливается в виде расчетной формулы, на одной стороне которой фиксируются частные показатели и математические действия над ними, а на другой – обобщающий показатель, на изменение которого воздействуют эти показатели. Предварительно устанавливается отклонение фактической величины обобщающего показателя от базисной (плановой).

Сущность приема цепных подстановок заключается в последовательной замене базисной величины частных показателей, входящих в расчетную формулу, фактической величиной этих показателей и измерении влияния произведенной замены на изменение величины изучаемого обобщающего показателя. После каждой замены базисной величины частного показателя фактической выполняют все математические действия, предусмотренные расчетной формулой, и из полученного результата вычитают предшествующий (до замены данного показателя). Разность результатов показывает искомую величину влияния изменения данного частного показателя на обобщающий, поскольку все остальные частные показатели в сравниваемых последовательных расчетах одинаковы по величине. *Замена базисной величины частного показателя фактической называется подстановкой.* Число подстановок равно числу входящих в расчетную формулу частных показателей, а число последовательных расчетов больше на единицу, поскольку для определения общей величины изменения обобщающего показателя приводится базисный расчет, в котором все показатели отражаются в базисных величинах.

Цепные подстановки при расчетной формуле, включающей частные показатели а, б, в, г в виде сомножителей, можно иллюстрировать следующим образом.

Проверка расчета производится путем составления **баланса отклонений:** алгебраическая сумма отклонений под влиянием

изменения отдельных частных показателей должна быть равной отклонению обобщающего показателя от базисной его величины.

В нашем примере:

$$(A1-A)+(A2-A1)+(A3-A2)+(A4-A3)= =A4-A$$

Величина изменения обобщающего показателя под влиянием данного частного показателя зависит от принятой в расчете последовательности подстановок, которая не может быть произвольной, а должна быть обоснована предварительным качественным анализом взаимосвязи факторов в процессе их совместного действия.

Таблица - 1.11.

Порядковый номер		Взаимодействующие частные показатели				Обобщающий показатель в величине	Изменение обобщающего показателя	
Расчета	Подстановки	А	Б	В	Г		под воздействием частного показателя	расчет изменения
		в величине						
1	-	Базис	Базис	Базис	Базис	Базисной А	Х	Х
2	1	Факт	Базис	Базис	Базис	Пересчитанной А1	А	А1 – А
3	2	Факт	Факт	Базис	Базис	Тоже А2	Б	А2 – А1
4	3	Факт	Факт	Факт	Базис	Тоже А3	В	А3 – А2
5	4	Факт	Факт	Факт	Факт	Фактической А4	Г	А4 – А3

Правильному решению вопроса о последовательности замены базисных величин частных показателей фактическими способствует разграничение всех частных показателей на показатели количества, структуры и качества. Сначала изменяют величину частных показателей количества и структуры, а затем производится подстановка качественных показателей. Однако нередко приходится измерять одновременное влияние

не одного, а нескольких показателей количества и качества. Тогда для определения последовательности подстановок предварительно устанавливают, какой показатель является **основным**, не зависящим от других, а какой – **производным.** Подстановку в таких случаях начинают с основного, а затем переходят к подстановке следующего показателя, зависящего от предыдущего.[8]

Таблица - 1.12.

Данные для факторного анализа объема продукции

Показатели	Условное обозначение	Базисный период	Отчетный период	Изменение	
				Абсолютное, (+,-)	Относительное, %
1. Объем продукции (работ, услуг) в сопоставимых ценах, млн. сум.	ВП	400	600	+200	+50
2. Среднесписочная численность рабочих, чел.	ЧР	100	120	+20	+20
3. Среднегодовая выработка на одного рабочего, млн. сум	ГВ	4	5	+1	+25
4. Количество отработанных дней одним рабочим за год	Д	200	208,3	+8,3	+4
5. Среднедневная выработка рабочего, тыс. сумм	ДВ	20	24	+4	+20
6. Средняяпродолжительность рабочего дня, час	П	8	7,5	-0,5	-5
7. Среднечасовая выработка одного рабочего, тыс. сум	ЧВ	2,5	3,2	+0,7	+28

[8] Т.Ш.Шагиязов, З.А.Сагдилкаева, И.Ф.Урманбекова. «Экономический анализ». -Т.: «IQTISOD-MOLIYA», 2017 г.

Таблица - 1.13.

Расчет влияния трудовых факторов на объем продукции способом цепных подстановок

Порядковый номер		Взаимодействующие частные показатели				Обобщающий показатель ВП	Изменение обобщающего показателя	
Расчета	Подстановка	ЧР	Д	П	ЧВ		под воздействием частного показателя	расчет изменения
1	-	Базис	Базис	Базис	Базис	Базисный А		
		100	200	8	2,5	400	Х	Х
2	1	Факт	Базис	Базис	Базис	Пересчитанный А1	ЧР	А1–А
		120	200	8	2,5	480		+80
3	2	Факт	Факт	Базис	Базис	Пересчитанный А2	Д	А2-А1
		120	208,3	8	2,5	500		+20
4	3	Факт	Факт	Факт	Базис	Пересчитанный А3	П	А3-А2
		120	208,3	7,5	2,5	468,75		-31,25
5	4	Факт	Факт	Факт	Факт	Фактический А4	ЧВ	А4-А3
		120	208,3	7,5	3,2	600		+131,25

Например, требуется определить влияние на отклонение объема продукции (Q) от базисного периода изменение числа рабочих (Чр), количество дней работы (Д) и средней продолжительности рабочего дня (П). Число рабочих в данном случае является основным количественным показателем, среднее число дней работы зависит от числа их явок на работу, а средняя продолжительность рабочего дня зависит от числа рабочих, числа рабочих и от общего числа их явок и продолжительности

рабочего дня каждого рабочего. Из этого вытекает, что второй показатель зависит от первого, а третий – от первого и второго. Замену величины этих показателей в расчетной формуле (подстановку) производят с учетом зависимости друг от друга всех этих количественных показателей.

Включим в расчет еще среднечасовую выработку одного рабочего (качественный показатель ЧВ). Связь между рассматриваемыми показателями выражается следующей расчетной формулой:

$$Чр \times Д \times П \times ЧВ = ВП$$

Баланс отклонений: +80+20-31,25+131,25 = +200млн. сум.

Аналитический расчет проведен правильно, т.к. алгебраическая сумма отклонений под влиянием изменения величин частных показателей равна отклонению от базы обобщающего показателя.

Способ абсолютных разниц

Способ разниц, т.е. нахождения разностей между фактической и базисной величинами частных показателей с последующим определением влияния этих разницы на отклонение обобщающего показателя от плана или другой базы, - давно известное техническое упрощение приема цепных подстановок. Влияние разницы (изменений) на общее отклонение определяется в той же последовательности, что и при цепных подстановок, но величина отклонения получается непосредственно в итоге каждого расчета (без вычитания результата предшествующего расчета). Все показатели, предшествующие исчислению разности данного показателя, включаются в расчет в полной фактической их величине, а все последующие – в базисной.

Например, можно сразу найти влияние рассмотренных выше отклонений частных показателей от базисной величины на объем продукции следующим образом:

1. влияние увеличения численности рабочих

$\Delta ВПчр = \Delta ЧР \times До \times По \times ЧВо = (+20) \times 200 \times 8 \times 2,5 = +80000$

2. влияние увеличения количество дней работы одного рабочего в году

$\Delta ВПд = ЧР_1 \times \Delta Д \times По \times ЧВо = 120 \times (+8,3) \times 8 \times 2,5 = +20000$

3. влияние уменьшения средней продолжительности рабочего дня

$\Delta ВПп = ЧР_1 \times Д_1 \times \Delta П \times ЧВо = 120 \times 208,3 \times (-0,5) \times 2,5 = -31250$

4. влияние роста среднечасовой выработки

$ВПчв = ЧР_1 \times Д_1 \times П_1 \times \Delta ЧВ = 120 \times 208,3 \times 7,5 \times (+0,7) = +131250$

Как видим, с помощью способа абсолютных разницы получаются те же результаты, что и при использовании способа цепной подстановки. Здесь также необходимо следить за тем, чтобы алгебраическая сумма прироста результативного показателя за счет отдельных факторов равнялась его общему приросту.

Способ относительных разниц

Данный способ применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя только в мультипликативных моделях. Здесь используются относительные приросты факторных показателей, выраженные в виде коэффициентов или процентов.

Рассмотрим методику расчета влияния факторов этим способом для мультипликативных моделей типа $\mathbf{V = abc}$.

Изменение результативного показателя определяется следующим образом:

$$\Delta Va = V_0 \times \Delta a/a_0$$

$$\Delta V_b = (V_0 + Va) \times \Delta b/b_0$$

$$\Delta Vc = (V_0 + Va + \Delta V_b) \times \Delta c/c_0$$

Согласно этому правилу для расчета влияния первого фактора необходимо базовую величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора, выраженного в виде десятичной дроби.

Чтобы рассчитать влияние второго фактора, нужно к базовой величине результативного показателя прибавить его изменение за счет первого фактора и затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора.

Влияние третьего фактора определяется аналогично: к базовой величине результативного показателя необходимо прибавить его прирост за счет первого и второго факторов и

полученную сумму умножить на относительный прирост третьего фактора и т.д.

Закрепим рассмотренную методику на примере, используя данные предыдущей таблицы 1.5.2.

$$\Delta ВПчр = ВП_0 \times \Delta ЧР/ЧР_0 = 400 \times 20/100 = +80 млн. сум$$

$$\Delta ВПд = (ВП_0 + ВПчр) \times \Delta Д/Д_0 = (400+80) \times 8,3/200 = +20 млн. сум$$

$$\Delta ВПп = (ВП_0 + \Delta ВПчр + \Delta ВПд) \times \Delta П/П_0 = (400+80+20) \times (-0,5)/8 = -31,25 млн.сум$$

$$\Delta ВПчв = (ВП_0 + \Delta ВПчр + \Delta ВПд + \Delta ВПп) \times \Delta ЧВ/ЧВ_0 = (400+80+20-31,25) \times (+0,7)/2,5 = -131,25 млн. сум$$

Как видим, результаты расчетов такие же, как и при использовании предыдущих способов.

Способ относительных разниц удобно применять в тех случаях, если требуется рассчитать влияние большого комплекса факторов (8-10 и более). В отличие от предыдущих способов, здесь значительно сокращается количество вычислительных процедур, что обуславливает его преимущество.

Индексный метод

Этот метод применяется в экономическом анализе при изучении сложных явлений, отдельные элементы которых несоизмеримы. Как относительные показатели индексы необходимы для оценки выполнения плановых заданий, для определения динамики тех или иных явлений и процессов, как-то: изменение уровня производительности труда, средней заработной платы, объема производства и т.д. С помощью индексов сравниваются масштабы и уровни экономических процессов, протекающих в различных районах (территориальные индексы). Другое назначение индексов – изучение влияния отдельных факторов на изменение результативного признака (изменение себестоимости продукции, рентабельности, фондоотдачи и т.д.).

Назначение индексов как инструмента факторного анализа выражается в равенстве $\sum a_1 b_1 = L_a L_b \sum a_0 b_0$ (где **a** – количественный фактор, **b** – качественный).

Выражение $L_a \sum a_0 b_0$ характеризует изменение базисного уровня под влиянием изменений фактора **a**, а выражение $L_a L_b \sum a_0 b_0$ показывает:

1) изменение базисного уровня в результате одновременного действия обоих факторов и

2) как следствие этого – отчетный уровень.

Разлагая общий индекс на частные (субиндексы), определяют влияние отдельных факторов на выявленные отклонения. В этом сущность индексного метода анализа факторов. Расчленение ведется либо способом обособленного счета, либо последовательно цепным способом, который называется также способом цепных подстановок. Разновидностью этого последнего является способ разницы. Особенность первого состоит в том, что, выявляя степень влияния отдельного фактора, мы рассматриваем его применительно к условиям отчетного периода, а все другие факторы, действовавшие одновременно с изучаемым, - на уровне базисного периода. Приведем пример расчета, произведенного методом обособленного изучения факторов. Обозначим первый фактор (численность рабочих)- а, второй (средняя выработка) – в, значение их в базисном периоде – 0, а в отчетном периоде – 1.

Индекс объема производства выражается формулой:

$$\mathbf{I = a_1b_1 / a_0b_0}$$

где **а** – численность рабочих

в – средняя выработка

Исходя из этого индекса, определим влияние каждого фактора на объем производства.

Первый субиндекс $\mathbf{I_a = a_1b_0 / a_0b_0}$

Второй субиндекс $\mathbf{I_b = a_0b_1 / a_0b_0}$

Отметим, что в знаменателе частных индексов (субиндексов) находится одна и та же базисная величина, а в числителе только один фактор имеет отчетный уровень. Предположим, что:

$$a_0 = 100;\ a_1 = 110;\ b_0 = 4000;\ b_1 = 4200$$

$$\mathbf{I} = 110\times4200 / 100\times4000 = 462000 / 400000 = 1{,}15$$

$$\mathbf{I_a} = 110\times4000 / 100\times4000 = 440000 / 400000 = 1{,}10$$

$$\mathbf{I_в} = 100\times4200 / 100\times4000 = 420000 / 400000 = 1{,}05$$

Как видно из приведенных данных, сумма влияния обоих факторов равна 60000 (440000-400000)+(420000-400000), т.е. меньше величины общего роста объема работ (62000).

Это значит, что изолированное изучение отдельных факторов не позволяет полностью расшифровать сумму имеющегося отклонения объема работ отчетного периода от базисного.

Общий прирост (+62000) распадается на слагаемые:

(10×4000) + (100×200) + (10×200).

Влияние факторов такова: фактора а – 40000 (10×4000)

фактора в – 20000 (100×200)

Третья величина, равная 2000 [62000 – (40000+20000)], представляет произведение абсолютного прироста численности рабочих и средней выработки (10×200). Второй способ определения роли отдельных факторов основан на построении частных индексов последовательно цепным методом. Пользуясь данными нашего примера, приведем формулы субиндексов, применяемые при последовательном цепном методе:

$$\mathbf{I_a = a_1b_0 / a_0b_0;}$$

$$\mathbf{I_b = a_1b_1 / a_0b_0}$$

Подставим цифровые значения:

$$\mathbf{I_a} = 110\times4000 / 100\times4000 = 440000 / 400000 = 1{,}10$$

$$\mathbf{I_в} = 110\times4200 / 110\times4000 = 462000 / 440000 = 1{,}05$$

При этом методе субиндексы остались неизменными, но абсолютные показатели изменения объема производства под влиянием отдельных факторов получили иное значение. Так, фактора = 40000 (440000-400000), а фактор **b** = 22000 (462000-440000). Неразложенного остатка нет.

При определении роли каждого фактора величина предыдущих факторов принимается на уровне отчетного периода и в числителе и в знаменателе. В нашем примере при выяснении степени влияния фактора **b** для фактора **а** использовались отчетные значения, как в числителе, так и в знаменателе формулы. Это общий принцип данного метода.

В основе расчета слияния отдельных факторов лежит система взаимосвязанных показателей. Каждый последующий расчет (измерение влияния фактора) следует из предыдущего. Поэтому абсолютная сумма, характеризующая влияние отдельного фактора, определяется как разность между расчетными величинами одного и того же явления. Эти величины взаимосвязаны и отличаются числом показателей (факторов),

включаемых в расчет. Каждый новый расчет отличается от предыдущего тем, что число отчетных показателей в нем увеличивается на единицу за счет базисных показателей, число которых соответственно снижается также на единицу.

Если сравнить систему взаимосвязанных расчетов с той, которая применяется при методе обособленного сопоставления факторов, то нельзя не заметить, что результат, т.е. показатели влияния отдельных факторов, исчисляемых цепным методом, зависит от последовательности расчетов. Так, возвращаясь к нашему примеру с двумя факторами (a и b) и изменяя последовательность расчетов при определении влияния каждого из них, мы получаем другие абсолютные показатели влияния отдельных факторов:

$I_b = a_0b_1 / a_0b_0 = 100\times4200 / 100\times4000 = 420000 / 400000$

Абсолютная сумма увеличения объема работ за счет фактора b = 20000 (420000-400000).

$Ia = a_1b_1 / a_0b_1 = 110\times4200 / 100\times4200 = 462000 / 420000$

Абсолютная сумма увеличения объема работ за счет фактора a = 42000 (462000 - 420000).

Следовательно, и в этом случае налицо балансовый расчет (42000+20000=62000). Однако, ставя перед собой задачу получить не только сбалансированные итоги, но и найти корректное цифровое выражение влияния каждого фактора, надо предварительно решить вопрос о том, какой последовательности следует придерживаться в расчетах для получения правильных результатов. Количество возможных вариантов, зависящих от последовательности расчетов, представляет собой факториал числа факторов. При двух факторах число вариантов равняется 2 (1×2), при четырех – 24 (1×2×3×4) и т.д.

Способ пропорционального деления и долевого участия

В ряде случаев для определения величины влияния факторов на прирост результативного показателя может быть использован ***способ пропорционального деления.*** Это касается тех случаев, когда мы имеем дело с аддитивными моделями $Y = \sum X_1$; и моделями кратно-аддитивного типа:

$$У = \frac{а}{б+с+д+\cdots+n}; \qquad У=\frac{а+б+с+\cdots\ldots\ldots+n}{к};$$

В первом случае, когда имеем одноуровневую модель типа **y=a+b+c,** расчет проводится следующим образом:

$$\Delta У_а = \frac{\Delta У_{ОБЩ}}{c\Delta а + \Delta б + \Delta c}\Delta а; \qquad \Delta У_в = \frac{\Delta б_{ОБЩ}}{\Delta а + \Delta б + \Delta c}\Delta б;$$

$$\Delta У_с = \frac{\Delta У_{ОБЩ}}{c\Delta а + \Delta б + \Delta c}\Delta c;$$

Например, уровень рентабельности повысился на 10% в связи с увеличением суммы прибыли на 800 тыс. сум. При этом прибыль возросла за счет увеличения объема продаж на 500 тыс. сум., за счет роста цен — на 1200 тыс. сум., а за счет роста себестоимости продукции снизилась на 1000 тыс. сум. Определим, как изменился уровень рентабельности за счет каждого фактора:

$$\Delta K_{VPП} = \frac{10\%}{800} * 600 = +7.5\%$$

$$\Delta K_у = \frac{10\%}{800} * 1200 = +15\%$$

$$\Delta К_с = \frac{10}{800} \times 1000 = -12{,}5\%$$

Для решения такого типа задач можно использовать также ***способ долевого участия.*** Прием основан на пропорциональном делении с соблюдением алгебраического правила. Каждый фактор рассматривается как действующий на паритетных, не равных со всеми другими факторами началах и правах. В аналитических расчетах цепная подстановка применяется только раз для определения раздельного влияние двух ведущих факторов. Остальные расчеты выполняются без цепной подстановки, способом долевого участия. Пусть $з = \frac{a+b}{c+d}$ кратная модель факторной системы, которую можно привести к виду

Z=X:Y, где x=a+в; y=c+d.

В этом случае x y будут основными факторами. Способом долевого участия получим набор факторов, оказавших влияние на изменение результативного показателя:

ΔZ=ΔZ(X)+ΔZ(У)=ΔZ(a)+ΔZ(в)+ΔZ(c)+ΔZ(d), где

ΔZ(a)=[ΔZ(x)+Δa]:Δx;

ΔZ(в)=[ΔZ(x)+Δв]:Δx;

Таблица - 1.14.

Исходные данные

Показатели	План	Фактически	Отклонение от плана
1.Основные производственные фонды, тыс.сум(х)	20500	21000	+500
2. Оборотные средства, тыс.сум(у)	8700	8000	-700
3. Итого стоимости имущества (х+у), тыс.сум	29200	29000	-200
4. Налог с имущества, тыс. сум(р)	2320	2300	-20

Значение показателей:

р= -20тыс.сум; х=+500 тыс.сум; у=-700 тыс.сум

$$P(X) = \frac{\Delta P}{\Delta X + \Delta У} \times \Delta X = \frac{-20}{500 - (-700)} \times 500 = \frac{-20}{-200} \times 500 = 50 \text{ тыс. сум}$$

$$P(У) = \frac{\Delta P}{\Delta X + \Delta У} \times \Delta У = \frac{-20}{500 - (-700)} \times (-700) = -70 \text{ тыс. сум}$$

ΔР=50-70=-20 тыс.сум

Интегральный способ и его применение в финансовом анализе

Этот способ позволяет избежать недостатков, присущих методу цепной подстановки, и не требует применения приемов по распределению не разложимого остатка по факторам, так как в нем действует логарифмический закон перераспределения факторных нагрузок.

Интегральный метод позволяет достигнуть полного разложения отклонения результативного показателя по факторам и носит универсальный характер.

Операция вычисления определенного интеграла по заданной подынтегральной функции и заданному интервалу интегрирования выполняется по стандартной программе с помощью

ЭВМ. Задача сводится к построению подынтегральных выражений, которые зависят от вида функции или модели факторной системы.

При отсутствии универсальных вычислительных средств можно применять формулы расчета влияния факторов, являющиеся результатом выполнения процессов интегрирования, а также использовать уже сформированные рабочие формулы для расчетов.

Формулы расчета влияния факторов в мультипликативных моделях:

$$\mathbf{I.}Z = x*y;$$
$$\Delta Z_{(X)} = y_0\Delta x + \tfrac{1}{2}\Delta x\Delta y;$$
$$\Delta Z_{(Y)} = x_0\Delta y + \tfrac{1}{2}\Delta x\Delta y$$

Формула расчета влияния факторов в кратных и смешанных моделях:

1. $Z = x/y;$ $\Delta Z(x) = \Delta x/\Delta y \ln y_1 / y_0$

$\Delta Z(y) = \Delta Z - \Delta Zx$

2. $Z = x/(y+1);$ $\Delta Z(x) = \Delta x/(\Delta y+\Delta l)\cdot \ln|(y_1+l_1)/(y_0+l_0)|$

$\Delta Z(y)=(\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l)\cdot\Delta y$

$\Delta Z(l)=(\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l)\cdot\Delta l$

3. $Z = x/(y+l+q);$ $\Delta Z(x) = \Delta x/(\Delta y+\Delta l+\Delta q)\cdot lq|(y_1+l_1+q_1 / y_0+l_0+q_0)|$

$\Delta Z(x) = (\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l+\Delta q)\cdot\Delta y$

$\Delta Z(l) = (\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l+\Delta q)\cdot\Delta l$

$\Delta Z(q) = (\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l+\Delta q)\cdot\Delta q$

Важной особенностью метода является то, что он дает общий подход к решению задач самого разного вида не зависимо от количества элементов, входящих в модель факторной системы, и формы связи между ними.

Понятие стохастической связи

Понятие **«стохастический»** происходит от греческого stochastikas - умеющий угадывать. Стохастический анализ – это метод решения широкого класса задач стохастического оценивания. Он предполагает изучение массовых эмпирических данных путем построения моделей изменения показателей

за счет факторов, не находящиеся в прямых связях, в прямой взаимозависимости и взаимообусловленности. Они проявляются только в среднем по значительному количеству объектов (наблюдений). Здесь каждой величине факторного показателя (аргумента) может соответствовать несколько значений результативного показателя (функции).

В экономическом анализе выделяются следующие наиболее типичные задачи стохастического анализа:

- изучение наличия и тесноты связи между функцией и факторами, между факторами;
- ранжировка и классификация факторов экономических явлений;
- выявление аналитической формы связи между изучаемыми явлениями;
- сглаживание динамики изменения уровня показателей;
- выявление параметров закономерных периодических колебаний уровня показателей;
- количественное изменение информативных показателей;
- количественное измерение влияния факторов на изменение анализируемых показателей (экономическая интерпретация полученных уравнений).

Стохастическое моделирование и анализ связей между изученными показателями начинаются с корреляционного анализа.

Корреляционно-регрессионный анализ как основной метод изучения стохастических связей

Корреляция – от английского correlation – соотношение, соответствие (взаимосвязь, взаимозависимость), состоит в том, что средняя величина одного из признаков изменяется в ззависимости от значения другого. Различают факторный и результативный признаки. Признак, от которого зависит другой признак, принято называть **факторным.** Зависимый же признак именуют **результативным**.

Так, например, при анализе различных признаков в одной совокупности заработная плата рабочих в связи с их производственным стажем выступает как результативный признак, в

связи же с показателем жизненного уровня как факторный. Часто зависимость рассматривают не от одного факторного признака, а от нескольких.

Для этих целей применяется совокупность методов и приемов выявления количественной оценки взаимосвязей и взаимозависимостей между признаками. Проблема измерения связи имеет две стороны:

выявление формы и тесноты.

При определении формы связи выявляется изменение средней величины результативного признака в зависимости от изменения факторного. Выбор тех или иных показателей тесноты корреляционной связи зависит от ее формы. Под формой связи понимают тип аналитической формулы, выражающий зависимость между рассматриваемыми признаками. Различают связь **прямую**, при которой с ростом (снижением) факторного признака у результативного обнаруживается тенденция к увеличению(уменьшению)и **обратную**, когда с увеличением (уменьшением) факторного признака результативный снижается(увеличивается).

При выборе формы корреляционной связи исходят, прежде всего из экономической природы явлений, простоты аналитической функции, положенной в основу связи и требований об ограниченном числе параметров.

Форма корреляционной зависимости характеризует тенденцию, проявляющуюся в изменениях рассматриваемого признака с изменением признака – фактора.

Если наблюдается тенденция равномерного возрастания или убывания значений признака, то зависимость называется **прямолинейной**, в противном случае – **криволинейной.**

Регрессионный анализ – это метод установления аналитического выражения стохастической зависимости между исследуемыми признаками. Уравнение регрессии показывает, как в среднем изменяется «у» при изменение любого из «x_i», и имеет вид:

$$У= f(x_1,x_2, \ldots\ldots\ldots\ldots \ldots,x_n)$$

где у – зависимая переменная (она всегда одна)

x_i –независимые переменные (факторы) (их может быть несколько)

Если независимая переменная одна – это простой регрессионный анализ. Если же их несколько ($n \leq 2$), то такой анализ называется многофакторным.

Входе регрессионного анализа решаются две основные задачи:

- построение уравнения регрессии, т.е. нахождение вида зависимости между результативным показателем и независимыми факторами $x_1, x_2, \ldots, x_n$;
- оценка значимости полученного уравнения, т.е. определение того, насколько выбранные факторные признаки объясняют вариацию признака «у».

Применяется регрессионный анализ главным образом для планирования, а также для разработки нормативной базы. В отличие от корреляционного анализа, который только отвечает на вопрос, существует ли связь между анализируемыми признаками, регрессионный анализ дает и ее формализованное выражение. Кроме того, если корреляционный анализ изучает любую взаимосвязь факторов, то регрессионный – одностороннюю зависимость, т.е. связь, показывающую каким образом изменение факторных признаков влияет на признак результативный.

Использование множественной корреляции в экономическом анализе

В зависимости от количества отобранных факторов различают **парные и многофакторные** модели. Из многофакторных используются модели:

Линейные - $y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \ldots\ldots\ldots + a_nx_n$;

Степенные - $y = a_0x_1^{a}x_2^{a}\ldots x_n^{a}$;

Логарифмические - $\lg_y = a_0 + a_1 \lg x_1 + a_2 \lg x_2 + \cdots . a_n \lg x_n . y$

Они удобны тем, что их параметры (a_i) экономически интерпретируются.

В линейной модели коэффициенты a_i при неизвестных x_i являются коэффициентами регрессии. Они показывают, на

сколько единиц изменится функция с изменением определенного фактора (x_i) на одну единицу при неизменном значении остальных аргументов. В степенных и логарифмических моделях $\mathbf{a_i}$ при неизвестных $\mathbf{x_i}$ являются коэффициентами эластичности и отражают, на сколько процентов изменится функция с изменениям того или много аргумента (фактора) на 1 % при фиксированном значении остальных аргументов.

В экономических расчетах предпочтение отдается линейным моделям, что обусловлено следующими условиями:

- относительной простотой и меньшим объемом вычислений;

- массовые экономические процессы, как правило, подчинены закону нормального распределения, которому свойственны линейные формы связи.

Факторы, включаемые в корреляционно-регрессионную модель, отбираются в несколько приемов: логический отбор в соответствии с экономическим содержанием; отбор существенных факторов по оценке их значимости по t – критерию **Стьюдента** либо F – критерию **Фишера;** последовательный отсев незначимых факторов. В анализе при расчетах множественной корреляции применяется степень точности 5 %, что соответствует вероятности P=0,05

Корреляция рядов динамики имеет особенности. Кроме кратковременных колебаний (годовых, квартальных, месячных) в ряду имеется еще один компонент – общая тенденция в изменениях показателей ряда, или тренд. При этом имеет **место автокорреляция** – зависимость между последовательными (т.е. соседними) значениями уровней динамического ряда.

Для проверки наличия автокорреляции в динамических рядах вычисляется критерий -

Дарбина-Утсонаd$_э$ $=(y_1+1-y_i)^2:\sum y_i^2$**,где** y_i+1 **и** y_i – соответствующие уровни динамического ряда.

Его значения находятся в пределах от 0 до 4.

Если расчетные значения критерия близки к 2, значит автокорреляция отсутствует; если

$d_э < 0$ – динамический ряд содержит автокорреляцию; если $d_э=4$ – в динамическом ряду автокорреляции нет.

Поскольку автокорреляция приводит к искажению оценки параметров уравнение регрессии и коэффициента корреляции, то его рекомендуется исключить. Для этого пригодны различные приемы: коррелирование разностей (приростных величин), отклонений фактических уровней динамических рядов от выравненных и др.

Для определения выравненного ряда (тренда) с целью его последующего исключения чаще всего прибегают к механическому сглаживанию и аналитическому выравниванию методов наименьших квадратов.

Линейное программирование

Оно основано на решении системы линейных уравнений (с образованием в уравнения и неравенства), когда зависимость между изучаемыми явлениями строго функциональна. Для него характерны математическое выражение переменных величин, определенный порядок, последовательность расчетов, логический анализ. Применять его можно только в тех случаях, когда изучаемые переменные величины и факторы имеют математическую определенность и количественную ограниченность, когда в результате известной последовательности расчетов происходит взаимозаменяемость факторов, когда логика в расчетах, математическая логика совмещаются с логически обоснованным пониманием сущности изучаемого явления. С помощью этого метода в промышленном производстве, например, исчисляется оптимальная общая производительность машин, агрегатов, поточных линий (при заданном ассортименте продукции и иных заданных величинах), решается задача рационального раскроя материалов. Достаточно распространенной является транспортная задача и задача на рациональное прикрепление предприятий – потребителей к предприятиям – производителям, решаемые методом линейного программирования.

Все экономические задачи, решаемые с применением линейного программирования, отличаются альтернативностью решения и определенными ограничивающими условиями.

Решить такую экономическую задачу – значит выбрать из всех допустимо возможных (альтернативных) вариантов лучший, оптимальный. Важность и ценность использования в экономике метода линейного программирования состоят в том, что оптимальный вариант избирается из весьма значительного количества альтернативных вариантов. При помощи других способов решать такие задачи практически невозможно.

Область применения линейного программирования ограничивается требованиями линейности решаемых уравнений. Однако математическое программирование может быть распространено и на экономические явления, связи между которыми не являются линейными. Для этого могут использоваться методы динамического и выпуклого программирования.

Метод динамического (нелинейного) программирования применяется при решении экономических задач, особенностью которых является нелинейная зависимость переменных. Например, экономическая эффективность производства возрастает или убывает непропорционально изменению масштабов производства; величина затрат на производство партии деталей увеличивается в связи с увеличением размера партии, но не пропорционально их размерам. И в первом, и во втором случаях мы по существу сталкиваемся и с проблемой переменных и условно-постоянных издержек.

Теория игр

Она исследует оптимальные стратегии в ситуациях игрового характера. К ним относятся ситуации, связанные с выбором выгоднейших производственных решений, системы научных и хозяйственных экспериментов, с организацией статистического контроля, хозяйственных взаимоотношений между предприятиями промышленности и других отраслей. Например, процесс реализации изделий промышленности представляет собой непрерывную цепь конфликтных ситуаций, в которых участвуют две или несколько сторон, и каждая из них стремится получить наибольшую выгоду. Формализуя конфликтные ситуации математически, их можно представить

как игру двух, трех и т.д. игроков, каждый из которых преследует цель максимизации своей прибыли, своего выигрыша за счет другого.

Решение подобных задач требует определенности в формулировании их условий; установления количества игроков и правил игры, выявления возможных стратегий игроков, возможных выигрышей (отрицательный выигрыш понимается как проигрыш). Важным элементом в условии задачи является стратегия, т.е. совокупность правил, которые в зависимости от ситуации в игре определяют однозначный выбор данного игрока. Количество стратегий у каждого игрока может быть конечным и бесконечным, отсюда и игры подразделяются на конечные и бесконечные. При исследовании конечной игры задаются матрицы выигрышей, а бесконечной – функции выигрышей. Для решения задач применяются алгебраические методы, основанные на системе линейных уравнений и неравенств.

На промышленных предприятиях теория игр может использоваться также для выбора оптимальных решений, например, при создании рациональных запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, в отношении качества продукции и в других экономических ситуациях. В первом случае «противоборствуют» две следующие тенденции: 1) увеличения запасов, в том числе и страховых, гарантирующих бесперебойную работу производства; 2) уменьшения запасов, обеспечивающих минимизацию затрат на их хранение;

во - втором – 1) стремление к выпуску большего количества продукции, ведущего к снижению трудовых затрат; 2) повышение качества, сопровождающееся часто уменьшением количества изделий и, следовательно, увеличением трудовых затрат.

В сельском хозяйстве теория игр может применяться при решении экономических задач, в которых оппозиционной силой выступает природа; для ситуаций, когда вероятность наступления тех или иных событий многовариантна или неизвестна.

1.7. Роль и место финансового анализа в системе экономических наук

Теоретическая разработка методологии финансового анализа в значительной степени определяется корректной идентификацией места финансового анализа в системе других видов анализа, а также связанных с ним экономических наук.

Финансовый анализ входит составной частью в комплексный экономический анализ хозяйствующих субъектов. Существуют различные подходы к структуризации науки экономический анализ и, что особенно важно в контексте данного исследования, к определению места финансового анализа в нем.

Одним из таких подходов является разработанная В.В. Ковалевым схема, определяющая место финансового анализа в системе экономического анализа. Схематично свой подход, раскрывающий взаимосвязи финансового анализа, проф. В.В. Ковалев приводит на стр.49 работы «Финансовый анализ». Рассмотрение данной модели позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на название, указывающее на отражение взаимосвязей финансового и иных видов экономического анализа, по существу, в ней представлено авторское видение взаимосвязей финансового анализа и других экономических наук: бухгалтерского учета, статистики, общей экономической теории.

Вместе с тем, финансовый анализ органически связан с общей теорией экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов, поскольку он является важнейшим видом этого анализа, играющим первостепенную роль в обеспечении его комплексности.

Финансовый анализ в значительной степени базируется также на теории финансов, которая развивает и конкретизирует общую экономическую теорию, в той ее части, которая относится к финансам хозяйствующих субъектов. Связь финансового анализа с общей теорией экономического анализа и теорией финансов также не отражена в рассматриваемой схеме.

Иная схема взаимосвязи видов экономического анализа предлагается проф. Шереметом А.Д. Рассмотрение данной модели

позволяет выделить два вида анализа: финансовый и управленческий. Предложенная детализация представляется не совсем удачной с той точки зрения, что она создает кажущуюся альтернативность финансового и управленческого анализа. Вместе с тем, и это косвенно вытекает из рассматриваемой модели, управленческий анализ представляет собой внутренний анализ, нацеленный на обоснование решений в области как производственной, так и финансовой деятельности предприятия.

Полагаем, что в данном случае было бы уместно говорить о внешнем анализе, связанным с вопросами оценки финансового состояния и обоснования целесообразности вложения капитала (по содержанию такой анализ является именно финансовым) и внутреннем, т.е. управленческом анализе, включающем как анализ производственно- коммерческой деятельности, так и внутренний финансовый анализ.

Близкий к изложенному подход предлагается Н.П. Любушиным, В.Б. Лещевой, ВТ. Дьяковой.Так, согласно предложенной авторами классифицировании видов экономического анализа они рекомендуют выделять внутренний управленческий анализ и внешний финансовый анализ, который, по их мнению, является составной частью финансового учета, и, следовательно, базируется исключительно на отчетных данных.

Рассмотрение представленных моделей позволяет отметить, насколько не совпадает терминология, определяющая виды экономического анализа в работах ведущих российских ученых. Так, В.В.Ковалев предлагает выделять такие составляющие экономического анализа как финансовый анализ и анализ хозяйственной деятельности. В то же время А.Д.Шеремет под термином анализ хозяйственной деятельности понимает, очевидно, собственно экономический анализ хозяйствующих субъектов.

Изменение экономических условий повлекло за собой изменение и целей, и содержания анализа. Так, современный экономический анализ основан на совокупном рассмотрении факторов внешней и внутренней среды, определяющих финансовое состояние предприятия. При этом внешние факторы, такие как спрос на продукцию, положение предприятия на рынке, состояние рынка капитала и его влияние на финансы предприятия, которые по

объективным причинам в традиционном анализе хозяйственной деятельности не учитывались, становятся предметом непосредственного рассмотрения современного экономического анализа.

Необходимость рассмотрения взаимосвязи финансового анализа и других наук связана с тем, что в настоящее время финансовый анализ как всякая новая прикладная дисциплина, имеющая практическую востребованность, стал предметом интереса различных финансовых дисциплин, в частности таких как «Теория финансов», «Финансы», «Финансовый менеджмент». Соответственно, финансовый анализ вошел составной частью в содержание указанных дисциплин. С одной стороны, данная ситуация должна рассматриваться как закономерная. В условиях переплетения и взаимопроникновения родственных финансовых наук достаточно сложным, а зачастую невозможным становится однозначное обозначение границ конкретной дисциплины.

В то же время следует указать на возникновение проблем качественного характера, связанных с глубиной рассмотрения вопросов финансового анализа и, главное, достоверностью и обоснованностью его результатов в рамках его рассмотрения другими дисциплинами. Проблема состоит в том, что для проведения профессионального финансового анализа необходимо владение как самой методикой, адекватно отвечающей конкретным целям анализа, так и глубокое понимание информационной базы. Можно утверждать, что существуют условия, обязательные для успешного выполнения стоящих перед финансовым анализом задач.

Имея в виду, что финансовый анализ использует значительную часть информации, формируемой в системе бухгалтерского учета, первым из таких условий является понимание присущих учетной информации ограничений, а также знание учетных правил, которые применялись при формировании информации. Данное требование становится все более важным в условиях все расширяющейся многовариантности учета, присущей ведению бухгалтерского учета в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. Без этого использование количественных методов финансового анализа, вне зависимости от тщательности разработки модели анализа теряет экономический смысл и приобретает формальный характер.

Второе условие определяется первым и состоит во владении методами финансового анализа. При этом качественные суждения при решении финансовых вопросов важны не менее, чем количественные результаты. К таким качественным суждениям следует отнести в первую очередь оценку ситуации и стоящих проблем, которые будут определять как использование тех или иных конкретных методов финансового анализа, так и интерпретацию его результатов.

Третье условие определяется наличием программы действий, связанной с реализацией процесса достижения конкретных целей проведения финансового анализа.

Четвертое условие определяется пониманием ограничений, присущих выбранным и применяемым аналитическим инструментам, и их влияния на достоверность результатов финансового анализа.

1.8. Субъекты финансового анализа (настоящие и потенциальные инвесторы, кредиторы, поставщики, и покупатели, работники, государственные учреждения, министерства и ведомства, общественные организации и др. заинтересованные пользователи) и их интересы

Являясь многогранным понятием, финансовое состояние предприятия представляет интерес для разных субъектов экономики, вступающих с ним в отношения различного характера в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

Оценка финансового состояния проводится:

- руководителями и соответствующими службами предприятия;
- его учредителями, инвесторами с целью изучения эффективности использования ресурсов;
- банками для оценки условий кредитования и определения степени риска;
- поставщиками для получения платежей;
- налоговыми органами для выполнения плана поступления средств в бюджет и т. д.

В настоящее время часто информацией о финансовом состоянии собственной организации не располагает даже сам руководитель, хотя с показателями, дающими возможность определить финансовую устойчивость фирмы, он сталкивается по меньшей мере раз в квартал, подписывая бухгалтерскую отчетность.

Всех пользователей можно разделить на несколько партнерских групп и в соответствии с их интересами определить объект анализа финансового состояния (табл. 1).

Таблица - 1.15.

Определение объекта анализа финансового состояниях соответствии с интересами всех категорий пользователей

Партнерские группы	Вклад партнерской группы	Требования компенсации	Объект финансового анализа
Собственники	Собственный капитал	Дивиденды	Финансовые результаты и финансовая устойчивость
Инвесторы, заимодавцы	Заёмный капитал	Проценты на вложенный капитал	Кредитоспособность
Руководители (администрация)	Знание дела и умение руководить	Оплата труда и доля прибыли сверх оклада	Все стороны деятельности предприятия
Персонал	Приведение в действие средств и предметов труда	Заработная плата, премии, социальные условия	Финансовые результаты предприятия
Поставщики средств и предметов труда	Обеспечение непрерывности и эффективности процесса производства продукции	Договорная цена	Платежеспособность

Продолжение таблицы - 1.15.

Покупатели (клиенты)	Реализация продукции	Договорная цена	Финансовые результаты предприятия
Налоговые органы	Услуги общества	Своевременная и полная оплата налогов	Финансовые результаты предприятия

Основное содержание внешнего финансового анализа, осуществляемого партнерами предприятия по данным публичной финансовой отчетности, составляют:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
- анализ эффективности использования заемного капитала;
- экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая оценка эмитентов.

Основные партнерские группы заинтересованы в успехах предприятия, так как от этого находится в прямой зависимости их благополучие.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различнойстепенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации и др.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение термина «анализ».
2. Дайте определение финансового анализа, назовите его предмет, объекты и перечислите особенности его организации.
3. Какое место занимает финансовый анализ в системе управления предприятием?
4. Каковы задачи проведения финансового анализа деятельности предприятия?
5. Какие требования предъявляются к информации, используемой для нужд финансового анализа?

6. В чем заключается отличие ретроспективного финансового анализа от перспективного?

7. Приведите доводы в пользу осуществления перспективного анализа деятельности предприятия.

8. В чем заключается основное отличие финансового анализа от анализа экономического?

9. Какие методы, присущие другим научным дисциплинам, используются в процессе финансового анализа?

10. Охарактеризуйте основные системы финансового анализа. Обоснуйте необходимость комплексного использования различных систем при осуществлении финансового анализа деятельности предприятия.

11. Что такое факторный анализ? Какие методы используются в рамках факторного анализа?

12. Как провести горизонтальный анализ?

13. Порядок проведения вертикального анализа баланса, отчета по прибылям и убыткам, отчета о движении денежных средств. Какую цель имеет подобный анализ?

14. Чем отличается горизонтальный анализ финансовой отчетности от вертикального?

15. Назовите основных пользователей финансового анализа и определите специфику их целей и потребностей в аналитической информации.

16. Что такое финансовые коэффициенты и какова их роль в анализе?

17. Порядок проведения факторного анализа.

18. В чем сущность метода цепных подстановок и его модификаций?

19. Чем интегральный метод отличается от метода цепных подстановок?

20. Чем различаются основной и модифицированные методы цепной подстановки?

21. В чем заключается отличие интегрального метода и метода цепных подстановок при оценке влияния факторов?

22. Какие виды моделей используются в процессе проведения финансового анализа?

23. Какие группы коэффициентов используются в процессе проведения финансового анализа?

24. Возможно ли использование недостоверной, но релевантной информации для нужд финансового анализа?

25. На каких принципах базируется финансовый анализ деятельности предприятия? Охарактеризуйте каждый из них.

26. Охарактеризуйте статистические методы финансового анализа.

27. Как вы считаете, необходимо ли адаптировать приемы и методы финансового анализа для отдельных отраслей экономики?

28. Охарактеризуйте взаимосвязь финансового анализа с другими экономическими науками.

ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

2.1. Нормативные основы и порядок организации финансового анализа, проведения, формирования выводов.

2.2. Этапы организации финансового анализа.

2.3. Информационное и методическое обеспечение анализа, проверка их достоверности.

2.4. Использование в финансовом анализе компьютерных технологий и программных продуктов.

2.1. Нормативные основы и порядок организации финансового анализа, проведения, формирования выводов

Методологическая основа финансового анализа разрабатывается на основе нормативных документов. Нормативные документы, регулирующие бухгалтерский учет и аудит имеют большое значение для анализа (Законы, стандарты, положения, инструкции, приказы, правила и порядки). Вместе с этим для финансового анализа определены такие нормы, которые определены необходимостью управления хозяйствующих субъектов.

Обычно особое внимание придаётся официальным и неофициальным сторонам финансового анализа. Официальный финансовый анализ проводится в обязательном порядке на основе конкретных нормативных документов, неофициальное проведение анализа носит произвольный характер и исходит из поставленных целей менеджеров.

В порядок проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов на основе официальных нормативных документов можно включить:

- оценка важнейших показателей эффективности хозяйствующих субъектов;
- оценка экономической несостоятельности хозяйствующих субъектов;
-

- оценка кредитоспособности хозяйствующих субъектов.
- В неофициальном проведении финансового анализа изучается широкий круг вопросов, к числу которых можно включить:
  - активы, капитал и обязательства;
  - анализ финансовой устойчивости;
  - анализ платежеспособности и ликвидности;
  - анализ деловой и рыночной активности;
  - анализ денежных потоков;
  - анализ собственного капитала;
  - анализ прибылей и убытков;
  - анализ дебиторскойи кредиторской задолженности;
  - анализ инновационной деятельности;
  - анализ инвестиционной деятельности;
  - анализ налоговых платежей и обязательств;
  - анализ логистики и др.

При оценке и анализе деятельности хозяйствующего субъекта осуществляется аналитическая обработка информации. Основным источником информации в этом процессе является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Финансовая (бухгалтерская) отчетность является информационной базой финансового анализа, потому что в классическом понимании финансовый анализ – это анализ данных финансовой отчетности. Финансовый анализ проводится по-разному, в зависимости от поставленной задачи. Он может использоваться для выявления проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью; служить для оценки деятельности руководства организации; быть использован для выбора направлений инвестирования капитала, наконец, выступать в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей и финансовой деятельности в целом.

При оценке деятельности хозяйствующих субъектов особая роль принадлежит экономическому анализу: при составлении финансовых отчетов хозяйствующих субъектов и пояснительных записок, при оценке финансового состояния, при

подготовке отчета об экономической несостоятельности, при реструктуризации бизнеса, финансовом оздоровлении и др.

Единая методика по применению финансового анализа до сих пор отсутствует. В связи с этим менеджеры исходя из своего практического собственного опыта, особенностей управления хозяйствующих субъектов, отраслевой принадлежности, масштабов производства, объема информации используют отдельные методические разработки.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности анализ финансово-хозяйственной деятельности проводится в 3 этапа: цель анализа и определение порядка его реализации; формирование достоверной информации и оценка качества используемой в анализе информации; определение способов (методов) анализа, проведение и обобщение полученных результатов анализа.

Методологические основы проведения анализа составляются на основе нормативных источников. К действующим нормам экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов можно отнести следующее:

- национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ);
- решение комитета по делам экономической несостоятельности предприятий при Министерстве Экономики Республики Узбекистан «Мониторинг финансово-экономического положения предприятий и порядок проведения анализа».
- «методика анализа финансового состояния предприятия», утверждённая Госкомимуществом Республики Узбекистан;
- «методические рекомендации по финансовому анализу предприятия», утверждённых Правительственной Комиссией Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий;
- постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Положение окритериях оценки эффективности деятельности акционерных обществ и других хозяйствующих субъектов с долей государства»;

• международные стандарты финансовой отчетности (МСФО);

В национальном стандарте бухгалтерского учета «Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности» отмечено, что целью финансовой отчетности предоставление информации о финансовом положении хозяйствующего субъекта, деятельности и изменениях в финансовом положении. По данным финансового отчета можно также получить сведения для принятия инвестиционных решений, принятии решений о выдаче кредитов, оценке ожидаемых денежных потоков хозяйствующего субъекта, оценке обязательств, оценке деятельности руководства.

В последующих разделах данного стандарта отмечено о необходимости оценки потенциальных изменений в составе экономических ресурсов, ликвидности, платежеспособности и других показателей деятельности.

Официальных документов, достаточно полно регламентирующих проведение финансового анализа, на сегодняшний день практически нет, и аналитик, проводящий анализ, осуществляет его на своё усмотрение.

В определённой мере вопросы финансового анализа отражены в «Методических рекомендациях по финансовому анализу предприятия», утверждённых Правительственной Комиссией Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий от 17 апреля 1997 года предусматриваются следующие виды финансового анализа предприятия:

1. Анализ финансового состояния – анализ динамики валюты баланса, структуры пассивов, динамики основных средств и других внеоборотных активов, финансовых результатов.

2. Анализ финансовой устойчивости – показатели излишков или недостатков источников формирования запасов и затрат, коэффициенты финансовой независимости, коэффициенты соотношения заёмных и собственных средств, коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками, коэффициент платёжеспособности.

3. Анализ экономической состоятельности предприятия – коэффициент утраты (восстановления) платёжеспособности,

коэффициент маневренности, коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения.

4. Анализ рентабельности предприятия – коэффициент реальности реализации, коэффициент рентабельности основных средств, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент рентабельности общей оборачиваемости капитала.

«Методика анализа финансового состояния предприятия», утверждённая Госкомимуществом Республики Узбекистан в июле 1996 года рекомендует проводить анализ в следующей последовательности:

1. Общая оценка финансового состояния;
2. Анализ финансовой устойчивости предприятия;
3. Оценка платёжеспособности предприятия.

Как видно, что в нашей республике уже немало сделано по разработке вопросов теории и практики, формированию методики финансового анализа в соответствии с требованиями рыночных отношений.

В условиях рынка неполная информация, предоставляемая пользователям, может статьсерьезным препятствием для развития деятельности предприятия, так как деловые партнеры предприятия не получат интересующих их сведений о финансовом состоянии, платежеспособности, устойчивости, перспективах его развития, а часто даже о его существовании. Такие сведения получают при изучении доступных источников – публично предъявляемой бухгалтерской отчетности. Поэтому анализ бухгалтерской отчетности становится условием цивилизованных отношений в бизнесе, основой надежности и всесторонней обоснованности финансовых решений на всех уровнях и во всех субъектах хозяйствования, включая и отношения субъектов хозяйствования с органами власти, которые представляют государственные интересы. В целях создания благоприятных условий для широкого привлечения прямых иностранных инвестиций, коренного повышения эффективности деятельности акционерных обществ, обеспечения их открытости и привлекательности для потенциальных инвесторов, внедрения современных методов корпоративного

управления, усиления роли акционеров в стратегическом управлении предприятиями, Первым Президентом Республики Узбекистан И.А.Каримовым был принят указ № УП-4720 «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах» от 24 апреля 2015 года.

Центром исследований Госкомконкуренции Республики Узбекистан подготовлены пояснения и рекомендации по расчету ключевых показателей акционерными обществами и другими хозяйствующими субъектами, введенных Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан «О внедрении критериев оценки эффективности деятельности акционерных обществ и других хозяйствующих субъектов с долей государства». Согласно данного указа, в течение 2015 — 2018 годов все акционерные общества перейдут к публикации ежегодной финансовой отчетности и проведению ее внешнего аудита в соответствии с Международными стандартами аудита и Международными стандартами финансовой отчетности.[9]

Кроме того, отчетность предприятий различных сегментов бизнеса является косвенной характеристикой развития инфраструктуры отраслей экономики – финансово-кредитных организаций, фондового рынка, инвестиционных институтов и т. п. Так, качество кредитного портфеля банков оценивается на основе анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности кредито-заемщиков. Обоснованность изменения рыночной стоимости акций в основном определяется достоверностью анализа и оценки имущественного состояния акционерных обществ по данным отчетности, а также реальной доходностью акций, которая проверяется по отчетам о прибылях и убытках.

2.2. Этапы организации финансового анализа

В соответствии с МСФО рекомендуется проводить финансовый анализ в три этапа.

Этап 1. Выбор метода анализа:

---

[9]Указ Первого Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах» от 24 апреля 2015 года.

• сравнение достигнутого уровня показателей с показателями бизнес-плана, среднеотраслевыми, мировыми и т. д. для оценки результатов бизнеса анализируемой организации;

• сравнение показателей анализируемой организации во времени для оценки динамики ее развития и прогнозирования будущих результатов;

• сравнение показателей анализируемой организации с показателями конкурентов для оценки рыночной устойчивости.

Этап 2. Оценка качества информации и достижение сопоставимости данных финансовой отчетности.

Этап 3. Аналитические процедуры (использование стандартных приемов и методов для преобразования исходных данных, систематизации, интерпретации показателей). Анализ финансовой отчетности практически любой организации выполняется в четыре этапа.

Этап I. Предварительный анализ (экспресс-анализ) финансовой отчетности организации.

Этап II. Углубленный анализ финансовой отчетности организации.

Этап III. Обобщение результатов анализа финансовой отчетности организации, переходящее в разработку рекомендаций, направленных на повышение ее финансовых результатов и улучшение финансового состояния.

Этап IV. Прогнозирование финансовой отчетности организации.

1.5.2. Экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности

Целью экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности является оперативная, наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В процессе анализа можно предложить расчет различных показателей и дополнить его методами, основанными на опыте и квалификации специалиста.

Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор бухгалтерской отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель ***первого этапа*** – принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Первая задача решается путем ознакомления с аудиторским заключением. Существует два основных типа аудиторских заключений с условными названиями стандартное (*unqualifiedopinion)* и нестандартное *(qualifiedopinion)*. Первое представляет собой подготовленный в достаточно унифицированном и кратком изложении документ, содержащий положительную оценку аудитора (аудиторской фирмы) о достоверности представленных в отчетности (отчете) сведений об имущественном и финансовом состоянии компании, а также соответствии принципов формирования и составления отчетности действующим нормативным документам. При наличии стандартного аудиторского заключения внешний аналитик вполне может положиться на мнение аудитора и не делать дополнительных аналитических процедур с целью определения финансовой состоятельности компании.

Нестандартное аудиторское заключение обычно более объемно и, как правило, содержит некоторую дополнительную информацию, которая может быть полезной пользователям отчетности или рассматривается аудитором как целесообразная к опубликованию исходя из принятой технологии аудиторской проверки. Нестандартное аудиторское заключение может содержать либо безоговорочную положительную оценку представленной отчетности и финансового положения, подтверждаемого ею, либо положительную оценку, но с оговорками. Причинами нестандартного аудиторского заключения могут быть: использование мнения другой аудиторской фирмы (например, в случае аудирования отчетности самостоятельных подразделений одной корпорации разными аудиторскими компаниями); изменение аудируемой фирмой учетной политики; некоторые неопределенности финансового или организационного характера (например, участие аудируемой компании внезавершенном судебном процессе с непредсказуемым исходом, недостаточная эффективность системы внутреннего контроля) и др.

В случае нестандартного аудиторского заключения целесообразность заключения контракта с данным потенциальным контрагентом должна определяться финансовым менеджером, или другим лицом, участвующим в переговорах, после более тщательного анализа представленного отчета и другой информации формального и неформального характера. Проверка готовности отчетности к чтению носит менее ответственный и в определенной степени технический характер. Этуработу часто приходится делать, работая с отчетностью небольших предприятий, на которых нет достаточной культуры и традиций подготовки годового отчета. Здесь проводится визуальная и простейшая счетная проверка отчетности по формальным признакам и по существу: определяется наличие всех необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей; выверяется правильность и ясность заполнения отчетных форм; проверяется валюта баланса и все промежуточные итоги; проверяется взаимная увязка показателей отчетных форм и основные контрольные соотношения между ними и т. п.

Бухгалтерская отчетность представляет собой комплекс взаимосвязанных показателей финансово-хозяйственной деятельности заотчетный период. Отчетным формам присуща как логическая, так и информационная взаимосвязь. Суть логической связи состоит во взаимном дополнении и взаимной корреспонденции отчетных форм, их разделов истатей. Некоторые наиболее важные балансовые статьи расшифровываются в сопутствующих формах. Расшифровку других показателей при необходимости можно найти в аналитическом учете. Логические связи дополняются информационными, выражающимисяв прямых и косвенных контрольных соотношениях между отдельными показателями отчетных форм. Прямое контрольное соотношение означает, что один и тот же показатель приведен одновременно в нескольких отчетными формами. Так, величина уставного капитала на начало (конец) года приводится в формах №1 и 5. Косвенное контрольное соотношение означает, что несколько показателей одной или ряда отчетных форм связаны между собой несложными арифметическими расчетами.

Например, показатель остаточной стоимости основных средств, приводимый в балансе общей суммой, увязывается с показателями первоначальной стоимости и износа из формы №5. Кроме того, отдельныеразделы баланса могут быть связаны определенными неравенствами. Знание этих контрольных соотношений, важное не только с позиции анализа, но и контроля, помогает лучше разобраться в структуре отчетности, определить правильность ее составления путем визуальной проверки отдельных показателей и арифметических соотношений междуними. Даже простейшие контрольные соотношения могут иметь глубокий аналитический смысл. В частности, в балансе нормально функционирующей коммерческой организации сумма собственных средств, как правило, превышает величину долгосрочных активов.

Данное отношение характеризует в целом использование собственных средств коммерческой организации: часть их идет напокрытие (т. е. приобретение) основных средств и долгосрочных финансовых вложений, оставшаяся часть – на покрытие оборотных средств (производственные запасы, запасы товаров, тары и т. д.). В принципе, возможно и нарушение неравенства. Это означает, что коммерческая организация финансирует свои долгосрочные активы за счет заемных средств, что в нормальной рыночной, а не псевдорыночной, экономике, практически невозможно, поскольку компания, имеющая баланс с таким соотношением активов и источников, является потенциальным банкротом.

Цель ***второго этапа*** – ознакомление с годовым Отчетом или пояснительной запиской к бухгалтерской отчетности. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определитьтенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта. Составляя первое представление о динамике приведенных в отчетности и пояснительной записке данных, необходимо обращать внимание на алгоритмы расчета основных показателей. Поскольку расчет некоторых аналитических показателей (например, рентабельность, доходна акцию, доля

собственных оборотных средств и т. п.) может сопровождаться осознанным или неосознанным разночтением, многиезападные фирмы приводят в соответствующем разделе годового отчета алгоритмы для некоторых показателей. Такую практику целесообразно использовать и в Узбекистане.

Анализируя тенденции основных показателей, необходимопринимать во внимание влияние некоторых искажающих факторов, в частности инфляции. Кроме того, не стоит забывать, что и баланс, являясь основной отчетной и аналитической формой, не свободен от ограничений.

Одним из основных элементов экспресс-анализа является умение работать с годовым отчетом и финансовой отчетностью. В частности, финансовый менеджер, которому часто приходится участвовать в процессе заключения контрактов с потенциальными контрагентами, должен четко представлять структуру отчета, содержание основных его разделов. Отчетность должна, как правило, сопровождаться пояснительной запиской. В наиболее подробном виде пояснительная записка составляется в процессе подготовки годовой отчетности. В этом случае весь набор документов в комплексе представляет основу годового отчета.

Культура составления отчета является немаловажным факторомуспешного ведения бизнеса как с позиции компании, подготовившейотчет, так и с позиции ее внешних контрагентов. Во-первых, хорошо структурированный отчет позволяет руководству предприятия и его владельцам по-новому взглянуть на состояние дел на предприятии, достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности, определиться с перспективами ее развития. Во-вторых, для контрагентов-предприятия бухгалтерский отчет все в большей степени становится основным информационным документом, подтверждающим возможностьи экономическую целесообразность взаимодействия с данным предприятием. В-третьих, отчет является своеобразным способом рекламы деятельности – нередко первым шагом фирмы-контрагента приустановлении производственных контактов становится запрос о возможности

ознакомления с годовым бухгалтерским отчетом потенциального партнера, и от того, насколько грамотно и привлекательносоставлен отчет, может в значительной степени зависеть результат предстоящих переговоров о сотрудничестве. Правило – *прежде чемподписывать контракт, ознакомься с последним годовым отчетом потенциального контрагента* – является непреложной истиной длялюбого искушенного бизнесмена.

Следует особо подчеркнуть, что запрос о возможности ознакомления с отчетом (отчетностью) потенциального контрагента ни в коем случае не должен трактоваться последним как проявление некоего недоверия к его деятельности – это обычная процедура нормальных экономических взаимоотношений. Именно она отчасти и стимулировала разделение бухгалтерского учета на финансовый, итоговые результаты которого являются общедоступными, и управленческий, в рамках которого информация, в том числе и выходная, – конфиденциальна. Чтение отчета (пояснительной записки) начинается с обзора основных показателей деятельности коммерческой организации. В ходе этого обзора необходимо ответить на вопросы:

- каково имущественное положение коммерческой организации к началу отчетного периода?
- в каких условиях протекала работа коммерческой организации в отчетном периоде?
- какая хозяйственная работа проделана в течение отчетного периода?
- каких результатов достигла коммерческая организация за этот период?
- каково имущественное состояние коммерческой организации к концу отчетного периода?
- каковы перспективы финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации?

Ответы дадут бухгалтерская отчетность и пояснительная записка, причем, если годовой отчет хорошо структурирован и подготовлен надлежащим образом, дополнительные аналитические расчеты, как правило, не нужны. Имущественное

положение коммерческой организации на начало и конец отчетного периода характеризуется данными баланса. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выявить тенденции изменения имущественного положения. Ответына второй и третий вопросы можно найти в пояснительной записке (организационная структура управления, причины происшедших в ней изменений, открытие новых видов деятельности, особенности работы с контрагентами и др.). Результативность и перспективность деятельности коммерческой организации могут быть обобщенно оценены по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа темпов роста средств коммерческой организации, объемов ее производственной деятельности и прибыли.

При беглом чтении отчетности необходимо обращать внимание прежде всего на так называемые «больные» статьи. Смысл этой проверки состоит в следующем.

Данные о недостатках в работе коммерческой организации могут непосредственно присутствовать в бухгалтерской отчетности в явном или завуалированном виде. Первый случай имеет место, когда в отчетностиесть «больные» статьи, которые условно можно подразделить на двегруппы:

- свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе коммерческой организации в отчетном периоде и сложившемся в результате этого плохом финансовом положении;
- свидетельствующие об определенных недостатках в работе коммерческой организации.

2.3. Информационное и методическое обеспечение анализа, проверка их достоверности

Создание рационального потока информации в рыночных условиях должно опираться на ряд совершенно определенных принципов. Такими принципами являются: выявление информационных потребностей; определение способов наиболее эффективного удовлетворения этих потребностей; объективность отражения процессов производства, обращения, распределения и потребления, использования природных,

трудовых, материальных и финансовых ресурсов; единство информации различных учетных источников (бухгалтерского, статистического и оперативного учета), а также плановых данных, устранение дублирования в первичной информации.

Все источники анализа делятся на:

- нормативно-плановые
- учетные
- внеучетные

К источникам информации нормативно-планового характера относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии, а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др.

К учетным источникам относятся данные бухгалтерского, статистического и оперативного учета и отчетности. Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты.

Наряду с бухгалтерской отчетностью при анализе широко используются также и данные статистической отчетности. Статистика учитывает многие показатели, которые не находят своего отражения, в бухгалтерском учете, существенно дополняют его.

Являясь средством комплексного анализа всех сторон хозяйственной деятельности предприятия на основе изучения совокупности массовых процессов и явлений, статистика позволяет углубить и расширить экономический анализ.

С научной точки зрения целью и задачами статистического сбора информации является аналитическая ее обработка. Аналитическая обработка данных – это уже непосредственно анализ.

Как правило, информацию можно получить тремя путями:[10]

1. публикуемая информация;

2. по результатам проведенных экспериментов;

3. наблюдений (по данным опросов).

---

[10]James McClave, Terry Sincich./-12 th ed. PEARSON 2013. 11-15 p.

Оперативный учет и отчетность способствуют более оперативному (по сравнению со статистикой или бухгалтерским учетом) обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, состояния производственных запасов и др.) и тем самым создают условия для повышения эффективности аналитических исследований.

Внеучетные источники информации – это документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, характеризующие изменение внешней среды.

К ним относятся:

1) официальные документы – законы государства, указы президента, постановления правительства, акты ревизий и проверок, приказы и распоряжения руководителей предприятия, решения совета директоров, собраний акционеров;

2) хозяйственно-правовые документы: договоры, соглашения, решения арбитража и судебных органов, рекламации;

3) научно-техническая информация: публикации, отчеты по результатам научно-исследовательской работы и др.;

4) техническая и технологическая документация;

5) материалы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах – хронометраж, фотография и др.;

6) данные об основных конкурентах, полученные из разных источников информации – Интернета, радио, телевидение, газет, журналов, информационных бюллетеней и др.;

7) данные о состоянии рынка материальных ресурсов: объемы рынков, уровень и динамика цен на отдельные виды ресурсов;

8) данные о состоянии фондового рынка: цены, спросы и предложения по основным видам ценных бумаг, объемы и цены сделок по основным видам фондовых инструментов, сводный индекс динамики цен на фондовом рынке и др.

К организации информационного обеспечения анализа предъявляется ряд требований – это аналитичность информации, ее достоверность, оперативность, сопоставимость, рациональность и др.

Не менее важное значение в организации анализа имеет его методическое обеспечение. От того, какие методики анализа используются на предприятии, зависит его результативность. Особое значение имеет разработка собственных или адаптация готовых компьютерных программ анализа, позволяющих оперативно и комплексно исследовать результаты хозяйственной деятельности.

Прежде чем пользоваться информацией, надо убедиться в её достоверности.

Проверка плановых показателей производится с точки зрения их увязки и взаимной согласованности в разных формах плана. Отсутствие согласованности может привести к нереальности плановых заданий, например, если план реализации не вытекает из плана производства, а план производства не увязан с планом материально-технического снабжения и с планом по труду.

Проверка отчетности имеет особо важное значение, поскольку это наиболее широко используемый на практике источник информации. Кроме того, высокое качество отчетности свидетельствует о хорошей постановке текущего учета.

Проверка соблюдения правил составления отчетности включает рассмотрение правильности заполнения форм отчета и соответствия их утвержденным формам, правильности арифметических подсчетов при выведении отдельных показателей, а также показанных в отчете относительных величин, в частности процентов.

Проверяется полнота и своевременность проведения инвентаризации и отражения ее результатов в учете.

Проверка согласованности показателей разных форм отчетности проводится в основном путем их сопоставления. Некоторые показатели входят в разные отчетные формы и, следовательно, при правильном составлении отчета обязательно должны совпадать. Для проверки взаимной согласованности показателей следует использовать таблицы увязок форм годового отчета, разрабатываемые управлениями бухгалтерского учета и отчетности Министерство финансов Республики Узбекистан и соответствующих министерств. Они ежегодно

уточняются с учетом изменений, вносимых в формы отчетности.

2.4. Использование в финансовом анализе компьютерных технологий и программных продуктов

Применение компьютерных технологий повышает эффективность аналитической работы финансовых экспертов. Это достигается за счет сокращения сроков проведения анализа; более полного охвата влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности; замены приближенных или упрощенных расчетов точными вычислениями; постановки и решения новых многомерных задач анализа, практически не выполнимых вручную и традиционными методами.

Компьютеры становятся неотъемлемой частью рабочего места экономиста, а его деятельность приобретает характер автоматизированного труда. В связи с этим автоматизация экономического анализа на базе компьютеров становится объективной необходимостью. Она обусловлена ростом значения качественного информационного обслуживания процесса управления хозяйственной деятельностью, бурным развитием технических возможностей современных компьютеров.

Методика финансово-экономического анализа, ориентированная на применение компьютеров, должна удовлетворять следующим требованиям:

- системности;
- комплексности;
- оперативности;
- точности;
- прогрессивности;
- динамичности.

Только на основе выполнения этих требований обеспечиваются познание состояний управляемого объекта и тенденций его развития, систематическое и целенаправленное повышение эффективности хозяйственной деятельности по

результатам анализа. Существенное значение для автоматизации имеет формализованное описание задач анализа исходя из единых принципов построения условных обозначений показателей.

Финансово-экономический анализ поднялся на новую ступень в связи с применением для обработки экономической информации компьютеров. Новые возможности, открывшиеся для анализа, обусловлены исключительными особенностями компьютеров – низкая стоимость, высокая производительность, надежность, относительная простота обслуживания и эксплуатации, гибкость и автономность использования, наличие развитого программного обеспечения, диалоговый режим работы и др.

Применение компьютера позволяет реально повысить производительность труда экономиста, бухгалтера, финансового менеджера и других специалистов за счет децентрализации процесса автоматизированной обработки финансовой информации, совмещения непосредственно на рабочем месте их профессиональных знаний с преимуществами электронной обработки информации.

Согласованную работу всех устройств компьютера и их взаимодействие с человеком обеспечивает программное обеспечение финансового аналитика.

Для анализа в условиях компьютерной обработки данных характерно следующее.

Во-первых, сохранение целостности анализа при условии децентрализованной обработки информации. В теории финансово-экономического анализа уже много сделано для достижения системности, функциональной, технической, методической и информационной совместимости составных частей анализа в единое целое. Благодаря этому достигаются объективность анализа и его достоверность. В условиях децентрализованной обработки информации целостность анализа не разрушается, не отменяется единство целей и задач анализа с точки зрения его системных свойств.

Во-вторых, соединение процесса обработки информации с процессом принятия решения. Практически пользователь не

мог воздействовать на ход расчетов, на методику анализа и обобщения. В конечном счете это сказывалось на ухудшении качества принимаемых решений. В условиях применения программных продуктов аналитические задачи решаются непосредственно самим пользователем на своем рабочем месте. Аналитик ведет личный контроль над всеми стадиями процесса обработки аналитической информации, имеет возможность оценить полученные результаты, грамотно использовать их для обоснования управленческих решений, удовлетворения разнообразных информационных потребностей управляющей системы.

В-третьих, повышение оперативности и действенности анализа. В условиях применения программных продуктов анализ непосредственно следует за учетом, а также выполняется в ходе хозяйственного учета. Программное обеспечение аналитика превращает подсистему аналитического обеспечения управления хозяйственной деятельностью в постоянно действующий фактор повышения эффективности производства за счет активизации всего информационного фонда предприятия.

2.4.1. Информационная среда проведения финансово-экономического анализа на базе внутренней отчетности

Известно, что успех деятельности любой организации не возможен без информационной поддержки. Многие предприятия осознали необходимость не только перехода на автоматизированную схему деятельности, но и на дальнейшее совершенствование в этих вопросах, где фирма **может улучшить свою работу за счет следующего**:

- автоматизированного ввода информации по первичным документам;
- ввода информации в реальном времени;
- автоматического получения необходимой аналитической и бухгалтерской информации;
- наглядности представления информации;

• уменьшения вероятности возникновения ошибок. Ведение хозяйственного учета и, следовательно, принятие управленческих решений имеют свои особенности: многообразие специфических документов, сложность аналитического учета и расчета себестоимости и т. д. В этой связи система автоматизации, основанная на информационной базе, позволит в дальнейшем повысить эффективность работ и наметить пути новых возможностей в деятельности предприятий.

Информационная база представляет собой сферу деятельности предприятий со своей сложившейся инфраструктурой, которая, с одной стороны, входит в инфраструктуру всего предприятия, а с другой – является самостоятельной сферой для бухгалтерского и оперативного учета. Руководство организации осознает, какое важное воздействие оказывают информационно-технологические решения на сам хозяйственный процесс и культуру предприятия.

Для получения таких информационно-технологических решений необходимо использование программного обеспечения, которое призвано нивелировать организационную сложность обработки информации на предприятиях. Если ранее это достигалось сложными вычислениями и обработками на компьютере больших объемов документации, то в настоящее время непрерывно усложняющаяся информация совершенствуется с помощью современных программных средств.

В настоящее время существуют такие пакеты прикладных программ, с помощью которых можно не только постоянно информировать руководство предприятия о его работе, но и принимать управленческие решения.

Большая степень ответственности сейчас лежит в основном на информационных системах, созданных на предприятиях. Они, в свою очередь, связаны с конкретной производственной деятельностью и потоками бухгалтерской, налоговой и нормативно-справочной информации. Спрос на оперативность получения экономической информации (независимо от того, будет ли создана информационная система или нет), ее систематизацию и обобщение велик. Как в первом, так и во

втором случае необходимо использование программных продуктов. Они являются комплексным информационным ресурсом как учета, так и экономического анализа в обосновании управленческих решений.

Существует ряд программных продуктов, которые являются ключевыми звеньями в соединении информационной базы для учета, планирования и финансового анализа.

2.4.2. Сравнительный анализ современных программных продуктов для проведения финансово-экономического анализа

«ИНЭК-Аналитик» – старейшая программа финансового анализа (http://www.inec.ru/).[11] Она выпускается примерно с 1991 г., имеет несколько тысяч пользователей. С точки зрения финансово-экономического анализа, это наиболее сильная система, в первую очередь по методическому наполнению.

Использование программного комплекса «ИНЭК-Аналитик» позволяет проводить всесторонний анализ финансово-экономической деятельности предприятия в динамике за ряд периодов:

- горизонтальный и вертикальный анализы пассивов и активов аналитического баланса (относительные и абсолютные изменения в структуре имущества и источниках его формирования);
- показатели прибылей и убытков (финансовые результаты);
- показатели притока и оттока денежных средств;
- показатели эффективности, характеризующие рентабельность деятельности и доходность вложений (рентабельность деятельности и капитала, оборачиваемость активов и элементов оборотного капитала);
- показатели платежеспособности, выявляющие способность предприятия расплатиться с текущими долгами и вероятность его банкротства в ближайшее время (коэффициент

[11] В скобках указан интернет-сайт, где данная программа или ее демо-версия может быть получена.

покрытия, промежуточный коэффициент покрытия, срочная и абсолютная ликвидность, интервал самофинансирования, коэффициент Бивера, показатель Альтмана и др.);

- показатели финансовой устойчивости, характеризующие степень независимости предприятий от внешних источников финансирования (уровень собственного капитала, соотношение заемного и собственного капиталов, коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным и долгосрочным заемным капиталом);
- показатели рыночной оценки предприятия, дающие возможность сравнить его рыночную стоимость с балансовой стоимостью;
- сопоставление темпов изменения цен на продукцию, услуги, товары и основные виды материальных ресурсов и затрат;
- анализ эффективности производства и реализации каждого вида продукции, товара;
- динамика структуры себестоимости, выручки, издержек обращения; движение продукции, ресурсов и товаров на складе;
- поступление и расходование денежных средств;
- точка безубыточности и запас финансовой прочности предприятия;
- факторный анализ динамики прибыли;
- эффективность работы административно-управленческого персонала предприятия и динамика производительности труда персонала;
- эффективность использования материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;
- объем реализации на рубль затрат, выручка и прибыль на одного работника;
- коммерческая маржа и доля оплаты труда в выручке;
- распределение косвенных затрат пропорционально прямым затратам на заработную плату, прямым материальным затратам, всем прямым затратам, выручке от реализации или объемам произведенной продукции.

Из всего многообразия показателей и коэффициентов программный комплекс отбирает ключевые, характеризующие все стороны хозяйственной деятельности предприятия – эффективность деятельности, рискованность бизнеса и финансовая устойчивость предприятия, долгосрочные и краткосрочные перспективы платежеспособности, качество управления предприятием. На основе отобранных показателей рассчитывается комплексная оценка финансового состояния предприятия с отнесением его к одной из четырех групп (первая – высокорентабельные предприятия, имеющие отличные шансы для дальнейшего развития; вторая – предприятия с удовлетворительным уровнем доходности, третья – предприятия, находящиеся на грани финансовой устойчивости, четвертая – предприятия, находящиеся в глубоком кризисе). Использование данного комплексного показателя позволяет не только проследить изменения финансового положения предприятия в динамике, но и определить его рейтинг по отношению к другим предприятиям и организациям.

Программный комплекс «ИНЭК-Аналитик» позволяет оценить результаты деятельности предприятия по наполнению бюджетов разных уровней (федеральный, региональный, муниципальный).

Показатели финансового состояния предприятия можно проанализировать за указанный период или в динамике за ряд месяцев, кварталов или лет, а также сравнить их с рекомендуемыми значениями. Анализ проводится не только по исходным значениям показателей, но также по базисным и цепным темпам их роста и прироста. Результаты анализа автоматически пересчитываются в любой вид валюты.

Программный комплекс «ИНЭК-Аналитик» позволяет формировать собственные методики финансового анализа, описывая алгоритмы расчета используемых в них показателей. При создании собственных методик анализа пользователю предоставляется возможность использовать как исходные, так и аналитические данные: бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), дополнительные данные по балансу и отчету, аналитические баланс и отчет,

реформированные балансы, движение денежных средств. При создании собственных методик анализа не надо быть программистом, так как пользователю предоставляется чрезвычайно доступный механизм выбора формул расчета показателей с возможностью их просмотра прописью и формирования собственных комментариев к созданным показателям.

Баланс и отчет о прибылях и убытках предприятия приводятся на русском и английском языках в стандартах GAAP (GenerallyAcceptedAccountingPrinciples, США) и IAS (InternationalAccountingStandards), принятых в странах ЕС.

При работе с данным блоком программного комплекса имеется возможность:

- осуществлять детальный финансово-экономический анализ на основе рассчитанных аналитических таблиц и графиков;
- просматривать графический ролик с краткими текстовыми пояснениями;
- изучать автоматически подготовленное 15-страничное текстовое заключение с анализом причин возникшей ситуации и рекомендациями по выходу из кризиса или повышению эффективности деятельности;
- предоставлять руководству предприятия автоматически подготовленное краткое резюме о финансовом положении предприятия (3 страницы текста и графиков).

Дополнительно проводится анализ в соответствии с законодательством.

1. Для государственных унитарных предприятий:

- показатели экономической эффективности деятельности;
- финансовые показатели для Отчета руководителя;
- финансовые показатели аудиторской проверки .

2. Акционерные общества:

- финансовые показатели деятельности эмитента;
- показатели экономической эффективности деятельности акционерных обществ с долей государственной собственности;
- оценка стоимости чистых активов для акционерных обществ; финансово-экономического состояния хозяйствующих субъектов с долей города.

3. Финансовое оздоровление:

- правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа;
- финансовое состояние сельскохозяйственных производителей;
- группа финансовой устойчивости должника;
- финансовый анализ и контроль предприятий, имеющих стратегическое значение для национальной безопасности государства или социально-экономическую значимость;
- наличие признаков фиктивного или преднамеренного банкротства;
- анализ и экспертиза финансового состояния организаций.

4. Кредитные организации:

- оценка кредитных рисков и расчет размера резервов по кредитным требованиям;
- анализ финансового состояния приобретателей акций (долей) кредитных организаций;
- финансовый анализ и рейтинг.
- Данная программа может быть рекомендована к использованию в крупных организациях.

«AuditExpert» (http://www.pro-invest.com/it/) – аналитическая система для диагностики, оценки и мониторинга финансового состояния предприятия.

Система «AuditExpert» позволяет менеджменту предприятия осуществлять как внутренний финансовый анализ, так и взглянуть на себя извне – с позиции бюджета, контролирующих ведомств, кредиторов и акционеров. Базовой информацией для проведения анализа служат финансовые отчеты предприятия: форма № 1 (Бухгалтерский баланс) и форма № 2 (Отчет о прибылях и убытках). Для проведения углубленного анализа «AuditExpert» позволяет использовать дополнительную информацию: сведения об использовании прибыли, имуществе и задолженности, другие данные бухгалтерской и управленческой отчетности, содержание и формат таблиц ввода которых аналитик или финансовый менеджер может определить самостоятельно.

В основу работы системы «AuditExpert» положено приведение бухгалтерской отчетности за ряд периодов к единому сопоставимому виду, соответствующему требованиям международных стандартов финансовой отчетности (IAS). Такой подход делает результаты работы «AuditExpert» понятными во всем мире и позволяет оценить на основании полученных данных финансовое состояние предприятия.

«AuditExpert» преобразует полученные данные Бухгалтерского баланса и Отчета о прибылях и убытках в аналитические таблицы. Система позволяет провести переоценку статей активов и пассивов и перевести данные в более устойчивую валюту. По данным аналитических таблиц осуществляется расчет стандартных финансовых коэффициентов, проводится оценка рисков потери ликвидности, банкротства, оцениваются стоимость чистых активов и структура баланса, проводятся анализ безубыточности и факторный анализ рентабельности собственного капитала.

Помимо решений стандартных задач, «AuditExpert» одновременно предоставляет вам возможность реализации собственных методик для решения любых задач анализа, диагностики и мониторинга финансового состояния. Базируясь на данных аналитических таблиц, вы можете легко реализовать дополнительные методики оценки анализа финансовой деятельности предприятия.

По результатам проведенного анализа система позволяет вам автоматически получить ряд экспертных заключений о финансовом состоянии. По результатам анализа «AuditEx-pert» предоставляет возможность подготовить отчеты с необходимыми графиками и диаграммами, отражающими динамику основных показателей.

Возможности системы «AuditExpert» для решения задач финансового анализа предприятия:

- выполнить экспресс-анализ финансового состояния – в сжатые сроки рассчитать на основании представленных форм № 1 и № 2 стандартные показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности деятельности и деловой активности;

- проводить горизонтальный (динамический), вертикальный (структурный), а также трендовый анализы финансовых данных;
- оценивать время достижения финансовыми показателями критических значений: построить прогноз;
- оценивать риски потери ликвидности, банкротства путем анализа структуры баланса, качества активов как своего предприятия. Проводить анализ безубыточности и факторный анализ рентабельности собственного капитала;
- оценивать кредитоспособность: как собственную – с позиции банка, так и кредитоспособность контрагента при предоставлении товарного кредита;
- проводить регламентируемый анализ в соответствии с нормативными актами контролирующих ведомств;
- осуществлять углубленный анализ на основе данных синтетических счетов из оборотно-сальдовой ведомости;
- определять возможные варианты дальнейшего развития предприятия путем составления матрицы финансовых стратегий;
- разрабатывать собственные методики анализа, описывая исходные формы и итоговые аналитические таблицы, создавая и рассчитывая дополнительные финансовые показатели;
- оценивать надежность группы ваших контрагентов: поставщиков или покупателей;
- сравнивать значения финансовых показателей с нормативами и показателями предприятий отрасли;
- получать автоматические экспертные заключения и формировать отчеты по результатам анализа.

Скриншоты[12] данной программы представлены в приложении 5.

Программный комплекс **«Onvision»** (http://bisiness-analisis.ru) предназначен для оперативного анализа данных, получаемых из учетных систем. Позволяет сотрудникам

[12] Скриншот (англ. screenshot) – фотография работающей программы, какой видит ее пользователь на экране.

аналитических служб и руководителям предприятий самостоятельно, без помощи программистов решать следующие задачи:

1) оперативно получать нужную информацию из хранилищ данных, анализировать полученные данные в различных разрезах и с необходимым уровнем детализации;

2) выводить результаты этого анализа в виде, удобном для восприятия и принятия решений.

Программный комплекс «Onvision» использует технологию OLAP и предоставляет своим пользователям следующие возможности:

- использование различных типов хранилищ данных (OLAP-сервер, автономный OLAP-куб, XML-файл);
- высокая скорость загрузки нужной информации из хранилища данных;
- оперативная обработка полученной информации:
- фильтрация, группировка и сортировка исходных данных;
- добавление вычисляемых полей и промежуточных итогов;
- определение трендов;
- представление данных в табличном и графическом видах;
- сохранение аналитических отчетов в файл и печать отчетов. При вызове сохраненного отчета исходные данные автоматически обновляются, а расчетные – пересчитываются;
- публикация отчетов в Интернете. Просмотр опубликованных отчетов можно осуществлять в MS InternetExplorer без установки «Onvision»;
- создание файла автономного куба для работы с исходными данными в автономном режиме. При создании автономного куба можно выполнить полное копирование всех полей источника, а можно с целью уменьшения объема файла скопировать только необходимые для работы поля. Файл автономного куба можно разместить в сети для общего пользования или переслать адресату по электронной почте;

• экспорт отчета в MS Excel в виде сводной таблицы, книги или графического изображения.

Скриншоты данной программы представлены в приложении 6.

Программный продукт **«Альт-Финансы»** (http://www.alt.rcom.ru/) предназначен для выполнения комплексной оценки деятельности предприятия, выявления основных тенденций его развития, расчета базовых нормативов для планирования и прогнозирования, оценки кредитоспособности предприятия.

Проведение детального финансового анализа и управленческая интерпретация полученных результатов позволят найти оптимальный путь развития, разработать программу финансового оздоровления предприятия, находящегося на грани банкротства, обосновать инвестиционное решение.

Открытость и адаптивность программного продукта «Альт-Финансы» предоставляют пользователю возможность самостоятельно вносить изменения в программу, учитывая свои требования или конкретные условия.

С помощью программного продукта «Альт-Финансы», используя данные стандартной бухгалтерской отчетности, рассчитываются финансовые показатели, характеризующие:

1) ликвидность;
2) платежеспособность;
3) оборачиваемость;
4) финансовую устойчивость;
5) рентабельность;
6) эффективность использования финансовых ресурсов.

Пользователь также имеет возможность выполнять финансовый анализ, используя как старые, так и новые формы бухгалтерской отчетности. С помощью специально написанной макрокоманды бухгалтерская отчетность автоматический переводится из старого в новый формат.

Программный продукт «Альт-Финансы» использует **основные методы проведения анализа** :

• горизонтальный – анализ тенденций, при котором показатели сравниваются с аналогичными за другие периоды;

- вертикальный – анализ, при котором исследуется структура показателей путем постепенного углубления и детализации;
- сравнительный – анализ, при котором исследуемые показатели сравниваются с аналогичными среднеотраслевыми или показателями основных конкурентов.

Кроме того, пользователь располагает возможностью проведения факторного анализа изменения показателя общей ликвидности, рентабельности собственного капитала и других показателей.

Анализ финансового состояния заемщиков по программе кредитования малого и среднего бизнеса, реализуемой в России Европейским банком реконструкции и развития, в Петербурге выполняется с помощью системы, созданной на базе программы «Альт-Финансы». С помощью этого программного продукта оператор кредита – Банк «Петровский» – оценивает финансовую информацию, предоставленную претендентами на получение кредита.

Аудиторская компания «ВИТ-Аудит» проводит с помощью системы «Альт-Финансы» комплексный ретроспективный анализ финансового состояния своих постоянных клиентов финансового анализа предприятия. На основании проведенных проверок и анализа даются рекомендации по оптимизации управления финансами.

Программа реализована в форме шаблона для Microsoft-OfficeExcel. В состав шаблона входят лист с таблицами исходных данных и результатов и около десятка листов с графиками. Набор финансовых показателей вполне достаточен и сделан на хорошем уровне. Естественно, программа, построенная на Excel, получает все возможности этой электронной таблицы. Структура данных при работе с балансом и финансовыми показателями достаточно проста, поэтому дописывать собственную аналитику несложно. «Альт-Финансы» – единственная программа, которая может полностью переводить все свои таблицы на английский. Для сравнения, «ИНЭК-Аналитик» переводит только две таблицы из нескольких десятков, а «AuditEx-pert» – только стандартные отчеты (около

60 %), исходные же таблицы переводит только «Альт-Финансы». Для анализа динамики показателей, если только они не выражены в относительных единицах, нужно исключить влияние инфляции. Это может быть приведение к стабильной валюте или использование других дефляторов. В программе «Альт-Финансы» этого нет.

«АБФИ-предприятие» (http://www.vestona.ru) (Анализ банковской и финансовой информации) – экспертная аналитическая система, предназначенная для анализа любой формализованной информации. Универсальность системы подтверждается тем, что ее пользователями являются самые разные организации – Банк России (департаменты Центрального аппарата и Территориальные учреждения), коммерческие банки, предприятия. Работая с системой, финансовый аналитик имеет возможность обрабатывать информацию быстро и точно, используя для этого все необходимые данные и не отвлекаясь на технические детали.

Стандартные методические приложения для предприятий поставляются в комплекте «АБФИ-предприятие». **Набор методических приложений** включает:

- анализ показателей бухгалтерской отчетности предприятия;
- горизонтальный и вертикальный анализы баланса;
- расчет финансовых коэффициентов;
- интегральную оценку финансового положения;
- расчет показателя развития предприятия;
- приложения для диагностики банкротства и оценки рыночной стоимости предприятия.

Перечисленные методические приложения выполнены с привлечением современных методик финансово-экономического анализа. Важным преимуществом является возможность трансформации финансовой отчетности по международным правилам, что дает предприятию дополнительные преимущества как при работе с зарубежными партнерами, так и для принятия управленческих решений.

Реализация «АБФИ-предприятия» может быть названа самой основательной методической разработкой из всех программ ее класса. Используемые показатели имеют достаточно сложную структуру, но хорошо проработаны для различных отраслей и выглядят вполне логично. Это одна из сильных сторон системы. Другой ее особенностью является та платформа, на которой написана методика анализа: пользователь получает те же возможности создания собственных модулей, что и разработчики. В большей или меньшей степени это делают и другие программы, но в «АБФИ-предприятии» внутренний язык сделан наиболее удачно. Он мощнее, чем средства настройки «AuditExpert» или «ИНЭК-Аналитика», и лучше приспособлен для анализа, чем «ExcelVisualBasic», доступный в «Альт-Финансы».

Универсальность платформы имеет и недостатки. Как правило, чем универсальнее система, тем дальше она уходит в своем интерфейсе от главного назначения. Так происходит и с программой «АБФИ-предприятие». Нельзя сказать, что работать с ней неудобно, но некоторый дискомфорт при работе чувствуется. И даже мощная методика, реализованная в «АБФИ-предприятии», оставляет менее яркое впечатление, чем более простая, но жестко «влитая» в интерфейс методика «ИНЭК-Аналитика».

Учитывая это, «АБФИ-предприятие» можно рекомендовать в тех случаях, когда принципиальное значение играет правильно поставленная методика анализа. Например, при необходимости проводить ранжирование многих предприятий (внутри холдинга или при отборе предприятий для финансирования банком). Для этих ситуаций, особенно учитывая грамотное технологическое решение, «АБФИ-предприятие» подходит очень хорошо. При простом анализе отдельного предприятия и по подходам к работе, и по возможностям программа занимает позицию где-то между «ИНЭК-Аналитиком» и «AuditExpert».

«FinancialAnalysis» (http://microsoft.ru) – модуль для проведения оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Эту программу пользователь может использовать бесплатно.

После заполнения или импорта из 1С исходных форм программы (формы № 1, № 2, № 5 финансовой отчетности) рассчитывается ряд таблиц, в которых производится оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Анализ финансовых коэффициентов производится путем сравнения полученных значений с рекомендуемыми нормативными величинами, играющими роль пороговых нормативов. Чем удаленнее значения коэффициентов от нормативного уровня, тем ниже степень финансового благополучия предприятия.

Также в программе: вертикальный и горизонтальный анализы уплотненного нетто-баланса; система из 48 показателей финансово-хозяйственной деятельности; анализ экономического потенциала на основе оценки имущественного положения, финансового состояния, наличия «больных» статей в отчетности; оценка результативности финансово-хозяйственной деятельности. Все формулы программы открыты и доступны для редактирования.

Разработка создана стандартными средствами Microsoft-OfficeExcel, что обеспечивает ей высокую надежность в работе. Специальной установки не требуется. Программа позволяет не только быстро оценить «общий уровень благосостояния» предприятия и его перспективы, но также подготовить графики, иллюстрирующие основные показатели предоставленной финансовой отчетности.

Разработка может быть интересна как для экономистов, бухгалтеров и финансовых менеджеров, так и, с практической точки зрения, для любых пользователей, поскольку позволяет получить общую оценку о степени устойчивости интересуемого предприятия на основании стандартной сводной отчетности о его деятельности.

Скриншоты данной программы представлены в приложении 7.

В программе содержатся готовые решения для бюджетирования, анализа финансовых потоков и структуры средств предприятия.

«1С: Финансовое планирование» (www.1c.ru) представляет собой базовую версию компоненты «Оперативный учет»

системы «1С: Предприятие 7.7» и типовую конфигурацию «Финансовое планирование».

Документация, входящая в комплект поставки, содержит не только описание технических возможностей системы, но и методические указания по использованию конфигурации «Финансовое планирование» при постановке и ведении управленческого учета на предприятии.

Программа готова к использованию и не требует дополнительных компонент системы программ «1С: Предприятие 7.7». Входящая в состав программы типовая конфигурация «Финансовое планирование» может также использоваться с компонентой «Оперативный учет», входящей в состав программного продукта «1С: Торговля и Склад 7.7» и в комплексную поставку системы «1С: Предприятие». В таком режиме конфигурация «Финансовое планирование» может быть настроена в полном соответствии с индивидуальными особенностями управления финансами на конкретном предприятии.

В новой редакции расширены аналитические возможности отчетов, добавлены новые средства моделирования финансовых потоков организации, анализа эластичности планов по принципу «что будет, если...» и дисконтирования будущих финансовых потоков для анализа эффективности инвестиций.

Функциональные возможности конфигурации «Финансовое планирование» способствуют осуществлению на предприятии:

- стратегического и оперативного планирования (бюджетирования);
- сбора данных о фактическом выполнении плана;
- план-фактного анализа исполнения бюджета;
- моделирования, анализа и прогнозирования финансового состояния организации.

Среди основных возможностей конфигурации стоит отметить следующие.

Конфигурация позволяет хранить неограниченное количество версий данных, описывающих один и тот же период деятельности предприятия. Это могут быть, например, различные варианты планов (оптимистический, пессимистический,

средневзвешенный и т. д.), данные о фактической деятельности фирмы, данные по нескольким независимым предприятиям. Добавление новой версии не требует изменений в программе или структуре базы данных. Сравнение различных версий данных позволяет выбрать из нескольких вариантов развития ситуации наиболее подходящий для текущих целей фирмы, провести анализ отклонения фактических данных от запланированных, сравнить результаты, достигнутые различными фирмами. Версии также могут отличаться детализацией хранимой информации по учетным периодам от дня до года.

Бюджетирование и анализ информации возможны в разрезе центров финансовой ответственности и направлений деятельности фирмы. При этом поддерживается консолидация данных до уровня всей фирмы в целом, группы подразделений или проектов, отдельного ЦФО или направления деятельности.

Конфигурация позволяет проводить мультивалютную консолидацию данных. Информация о различных финансовых потоках хранится в той валюте, в которой это удобно для каждой области деятельности фирмы. При формировании сводных отчетов данные могут быть приведены к любой выбранной валюте. Это позволяет, например, снизить влияние инфляции при планировании и анализе финансовой информации.

В конфигурации поддерживается возможность многопользовательской работы. Все данные хранятся в единой базе, поэтому изменения, сделанные одним пользователем, сразу же доступны для других. При многопользовательской работе все участники планово-учетного процесса оперируют одной системой ЦФО, направлений деятельности, финансовых показателей и бюджетных статей: таким образом решается проблема стыковки данных, подготовленных разными отделами.

Средства разделения доступа к данным конфигурации «Финансовое планирование» позволяют для каждого пользователя индивидуально установить перечень объектов аналитического учета и интервалы времени, в рамках которых он может просматривать и изменять данные.

Средства конфигурации позволяют импортировать данные из других учетных систем, подготовленные и сгруппированные

по аналитическим разрезам управленческого учета. В комплект поставки входят механизмы, позволяющие настроить отбор и выгрузку данных из любых (не обязательно типовых) конфигураций, использующих компоненты «Бухгалтерский учет» или «Оперативный учет» семейства программ «1С: Предприятие 7.7». Средства обмена данными поддерживают как стандартный текстовый формат, так и современный формат XML. Таким образом, эти средства можно использовать как конвертер данных из бухгалтерской (торговой) системы в управленческую, для получения отчетности в любых нестандартных группировках и аналитических разрезах, используемых в управленческом учете. Загруженные в базу «Финансового планирования» из других учетных систем данные можно использовать следующими способами:

- консолидировать данные по нескольким предприятиям в один бюджет;
- рассмотреть обороты в пересчете по курсам различных валют, чтобы устранить эффект инфляции;
- провести многомерный план-фактный анализ исполнения бюджетов;
- анализировать прибыльность, ликвидность и платежеспособность по фактическим данным;
- провести статистический анализ данных;
- использовать фактические данные для автоматического создания бюджетов на будущие периоды с возможностью отбора и индексации данных;
- использовать для реализации скользящего планирования, заменяя, по мере поступления фактической информации, часть плановых данных на реальные, что позволяет более точно оценить вероятность достижения запланированных результатов и, при необходимости, скорректировать планы на оставшиеся периоды.

Для пользователей, имеющих доступ в Интернет, в конфигурацию встроен комплекс решений под общим названием «Интернет-поддержка пользователей программ семейства 1С: Предприятие 7.7». С его помощью можно отправить запрос на

линию консультаций фирмы «1С», обратиться к наиболее интересным разделам сайта www.1c.ru, загрузить курсы валют с сервера агентства «РосБизнесКонсалтинг».

Для менее крупных организаций оптимальным вариантом могут служить программы «АБФИ-предприя-тие» фирмы «Вестона» и «ExcelFinancialAnalysis» написанный Николаем Коротаевым.

«АБФИ-предприятие» обладает достаточно большим количеством моделей для анализа организации, хотя заметно меньшим, чем «ИНЭК-Аналитик», но ее вдвое меньшая стоимость компенсирует этот недостаток.

В тех случаях, когда достаточно провести коэффициентный анализ без построения моделей, вполне может устроить программа «ExcelFinancialAnalysis». Программа сравнивает экономические показатели с нормативными значениями и дает заключение о финансовом состоянии.

Безусловно, интерес к программному обеспечению для анализа финансового состояния организаций будет возрастать. В настоящее время сложно представить рабочее место экономиста, менеджера, аудитора, бухгалтера и людей других экономических профессий, не оборудованное компьютерами или ноутбуками.

Преимущества использования автоматизированных средств неоспоримы:

1) исключается ошибка по невнимательности, которую могут совершать люди;

2) намного повышается точность расчетов;

3) появляется возможность производить большие вычисления за максимально короткое время;

4) появляется возможность быстро обмениваться информацией.

Следует помнить, что прогресс не стоит на месте, что работы над созданием новых программных продуктов и совершенствованием старых ведутся постоянно, что те программы, которые являются, безусловно, лучшими сейчас, не обязательно будут оставаться таковыми в будущем. Поэтому организации, решившей приобрести программное обеспечение для

оценки финансового состояния, нужно учитывать возможность получения технической поддержки от разработчиков, возможность получения обновлений при изменении законодательства, стоимость обучения специалистов работе на этой компьютерной программе и многие другие факторы.

Контрольные вопросы:

1. Какие основные источники информации используются в процессе финансового анализа?
2. Почему финансовая отчетность предприятия наиболее часто используется для финансового анализа?
3. Дайте определение и охарактеризуйте состав финансовой отчетности.
4. Перечислите принципы составления финансовой отчетности и дайте объяснение каждому из них.
5. Какой основной принцип лежит в основе составления баланса предприятия?
6. Объясните различия в составлении баланса по международным и национальным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности.
7. Обоснуйте актуальность компьютерной обработки экономической информации для целей финансово-экономического анализа.
8. Перечислите наиболее актуальные, на ваш взгляд, программные продукты для проведения финансово-экономического анализа в крупных организациях.
9. Перечислите наиболее актуальные, на ваш взгляд, программные продукты для проведения финансово анализа.

ТЕМА 3. АНАЛИЗ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Содержание и важные задачи анализа операционной деятельности.

3.2. Содержание и задачи анализа производства и реализации продукции (работ, услуг).

3.3. Анализ номенклатуры и ассортимента продукции.

3.4. Анализ ритмичности выпуска продукции.

3.5. Анализ факторов, влияющих на объём реализации.

3.6. Анализ договорных обязательств по поставкам продукции.

3.7. Анализ качества продукции.

3.8. Методика анализа использования материальных ресурсов.

3.9. Методика анализа использования трудовых ресурсов.

3.10. Методика анализа использования основных средств.

3.11. Анализ показателей левериджа.

3.1. Содержание и важные задачи анализа операционной деятельности

Формирование и управление прибылью является основой предпринимательской деятельности. Масса полученной прибыли является характеристикой эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Одним из достаточно простых и в то же время результативных методов анализа с целью оперативного и стратегического планирования и управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия являетсяоперационный анализ, называемый также анализом «затраты-объем-прибыль», или CVP – анализ. Данный метод позволяетвыявить зависимость финансовых результатов деятельности от изменения издержек, цен, объемов производства и сбыта продукции. Он имеет исключительно важное значение

для подъема экономики предприятия в условиях рынка. В широком смысле CVP – анализ следует рассматривать как операционный анализ, который в качестве своей основной цели ставит оценку производительности и эффективности работы коммерческой организации и выработку рекомендаций для администрации предприятия. Он не ограничивается только бухгалтерской информацией. Он может включать в себя оценку организационной структуры управления, методов производства и т.д. Надо отметить, что потребность в такого рода анализе все более возрастает.

В узком смысле под CVP – анализом следует понимать анализ содействия доходу или анализ без убыточности. Идеяметода была разработана в 1930 году американским инженером Уолтером Раутенштрахом, он его рассматривал прежде всего как метод планирования. CVP – анализ позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции. Главная роль ввыборе стратегии поведения предприятия принадлежит показателю маржинального дохода. Операционный анализ является неотъемлемой частью управленческого учета и управленческого анализа, а результаты этого анализа могут составлять коммерческую тайну предприятия. Прежде всего, результаты операционного анализа необходимы руководству предприятия для принятия ими правильных управленческих решений. Это связано с тем, что в условиях рыночной экономики предприятия разных форм собственности сами определяют хозяйственную политику, сами формируют производственную программу, выбирают поставщиков и покупателей, сами назначают цены на производимую ими продукцию, распоряжаются своей продукцией. С помощью операционного анализа определяются резервы, обеспечивается объективная оценка состояния резервов производства и степени их использования. При этом очевидны реальный дефицит или убыток ресурсов, объективная потребность в их увеличении или прирост производства на имеющихся ресурсах. Но главное заключается не в том, чтобы оценить и указать наимеющиеся ошибки, а в том, что на базе операционного

анализа разрабатываются пути мобилизации резервов, возможности их ресурсного и финансового обеспечения, т.е. способствовать повышению научной обоснованности принимаемых управленческих решений. Операционный анализ может быть только внутренним. Он использует весь комплекс экономической информацииносит оперативный характер и полностью подчинен волеруководства предприятия. Только такой анализ имеетвозможность реально оценить состояние дел на предприятии, исследовать структуру себестоимости не только всей выпущенной и реализованной продукции, но исебестоимость отдельных ее видов, состав коммерческих и управленческих расходов, позволяет с особой тщательностью изучить характер ответственности должностных лиц за полученными отклонениями. Например, положительное отклонение полученное по материальным затратам в части влияния ценового фактора является характеристикой неэффективной работы торгового агента по закупкам сырьевых ресурсов. От его предприимчивости, от умения заключать выгодные для предприятия договора на поставку сырьевых ресурсов, от того, насколько свое временно, тщательно и в полном объеме данное лицо будет проводить анализ рынка капитала, будет в конечном итоге зависеть и величина отклонения по себестоимости, через величину прямых материальных затрат. Данные операционного анализа играют решающую роль в разработке важнейших вопросов конкурентной политики предприятия, используются управляющими для совершенствования технологии и организации производства, для создания механизма достижения максимальной прибыли. Анализ – это связующее звено между различными функциями управления, это инструмент, обеспечивающий научный подход к управлению производством. Отнесение операционного анализа к функциям управления обусловлено рядом обстоятельств:

- анализ проводится на всех уровнях управления и вовсех подразделениях хозяйствующего субъекта;

• анализ строится на единой методологической основе, что дает возможность вырабатывать общие подходы корганизации и проведению анализа в различных отраслях, регионах и других структурных сообществах хозяйствующихединиц;

• анализ финансово-хозяйственной деятельности является необходимым элементом в системе функцийуправления предприятием, поскольку без него не могут реализовываться и многие другие функции, в первую очередь, связанные с принятием управленческих решений. Анализ занимает промежуточное место между функцией сбора информации и функцией принятия управленческих решений, поэтому он является основным компонентом обеспечения без кризисного развития хозяйствующего субъекта. Задачи анализа в условиях рынка значительно расширяются, и это способствовало тому, что анализ стал играть главенствующую роль по отношению к планированию, стимулированию, организации, контролю и регулированию производства. Функции анализа реализуются в следующей последовательности:

- **анализ – планирование текущее и оперативное – учет – контроль – анализ –регулирование – анализ – планирование на будущий период.**

Главным в этой цепочке является то, что анализпредшествует планированию в новом цикле, т.е. он должен «упреждать» принятие и завершать исполнение решений, оценивая эффективность их реализации. Анализ и планирование являются одними из важнейших функций управления, без них невозможно принятие никаких управленческих решений ни на одном предприятии. Планирование можно определить как систематизацию факторов, способствующих успешной деятельности предприятия. Планирование – это процесс, включающий оценку уровня достигнутого экономического развития, определение цели и этапов движения, прогнозирование процесса развития. Планирование обеспечивает программу действий, его составной частью является разработка политики, методик, стратегии и тактики управления. Прогнозирование важнейших результатов деятельности определяется на основе анализа фактических данных предшествующего периода,

факторов успеха прошлой деятельности, выявления недочетов, не использованных резервов, стабильности организационно–технических параметров. Функция регулирования оперативное управление) заключается в координирующем воздействии субъекта на объект управления или на внешнюю среду с целью устранения или ослабления влияния нежелательного воздействия. Целью оперативного управления является сведение к минимуму отклонений. Функция контроля означает сопоставление итогов сцелями. Контроль – это постоянный процесс, сравнение того, что есть, с тем, что должно быть. К элементам контроля относят наличие необходимой информационной системы с обратной связью, анализ полученных результатов всравнении с поставленными задачами, сопоставление результатов с целями предыдущего периода. Контроль дает представление о том, где, как и когда следует предпринять корректирующие действия. Контроль позволяет накопить информацию для планирования операций на перспективу. Результаты наблюдений и проверок с помощью анализа получают экономическое обоснование и оценку, определяется ущерб от нереализованных решений. Практический эффект от проведенного анализа состоит в выявлении неиспользованных резервов на всех участкахпланирования и оперативного управления, определении путей их мобилизации с целью получения максимальной прибыли. С развитием и углублением рыночных преобразований роль и значение анализа как одной из важнейших функций управления будет неуклонно повышаться.

3.2. Содержание и задачи анал производства и реализации продукции (р от, услуг)

Объем производства продукции один из основных показателей, характеризующих деятел сть предприятий. От его величины зависит объем реализаци родукции. От объема производства продукции зависят же уровень и ее себестоимости, сумма прибыли, ур нь рентабельности,

финансовое положение предприятия, его платежеспособность и другие экономические показатели.

Целью анализа выпуска продукции является нахождение путей увеличения объемов реализации продукции по сравнению с конкурентами, расширение доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей и как результат – увеличение прибыли предприятия.

Основной задачей комплексного целевого анализа выпуска продукции и её реализации является: анализ конкурентных позиций предприятия и его способности гибкого маневрирования ресурсами при изменении конъюктуры рынка. Эта общая задача реализуется путем решения следующих частных аналитических задач:

1. систематический контроль за изменением динамики и выполнением прогнозных объемов производства и реализации продукции;

2. оценка выполнения договоров по объему, ритмичности поставки, комплектности продукции;

3. определение влияния факторов на объем производства и реализации продукции;

4. оценка деятельности предприятия по использованию возможностей увеличения производства и реализации продукции с учетом объективных и субъективных факторов;

5. разработка мероприятий по освоению выявленных резервов увеличения производства и реализации продукции.

Изучение объема производства осуществляется в определенном диапазоне деловой активности, т.е. в границах min-max, представляющих релевантный ряд. Анализ может производиться не только в границах абсолютного min-max, но и в пределах неизменных постоянных издержек. Релевантный ряд составляют минимально допустимый, максимально допустимый, оптимальный и фактический объемы выпуска продукции.

Минимально допустимый (безубыточный) объем производства – это такой объем, при котором достигается равенство доходов и издержек при сложившихся условиях производства и ценах на продукцию.

Максимальный объем обеспечивает максимальную загрузку производственных факторов.

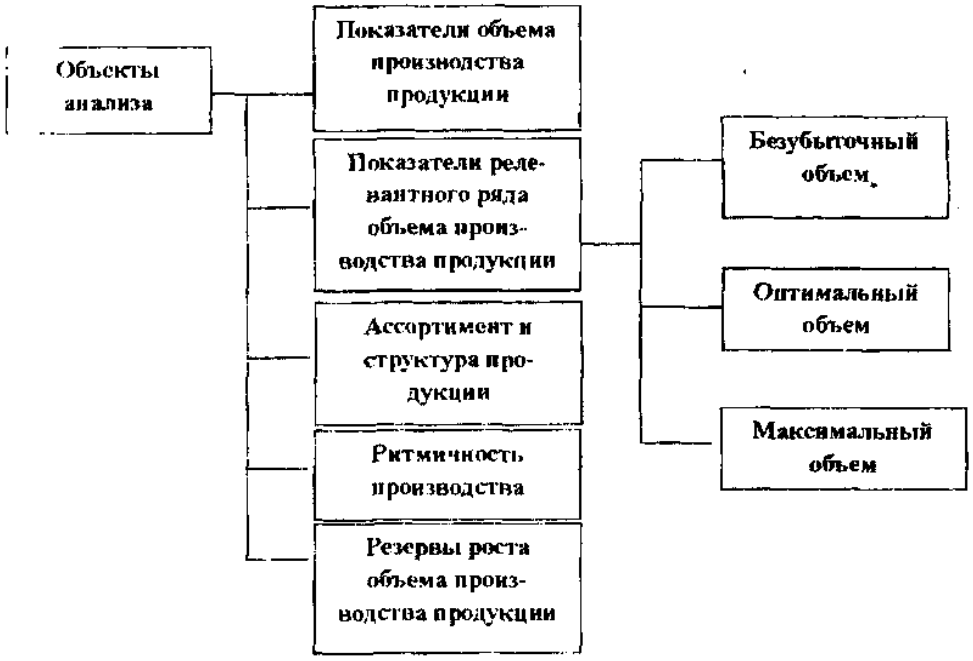


Рис. 3.1. Объекты анализа объема производства продукции.

Оптимальным считается такой объем производства, который обеспечивает получение максимальной прибыли при сложившихся условиях производства в определенном ценовом диапазоне. Задача оптимизации больше теоретическая, чем практическая, однако оптимальный объем при планировании выпуска продукции является тем ориентиром, знание которого необходимо.

Источники информации. Бизнес-план организации, оперативные планы-графики, отчетность ф №1 1-S (годовая) «Отчет о производстве промышленной продукции», материалы движения готовых изделий, их отгрузка и реализации и др.

Изменение структуры производства продукции оказывает большое влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность. Если увеличивается уд.вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот. То

же происходит с размером прибыли при увеличении уд.веса высокорентабельной и, соответственно, при уменьшении доли низко рентабельной продукции. Расчет влияния структуры производства на уровень перечисленных показателей можно произвести способом цепной подстановки, который позволяет абстрагироваться от всех факторов кроме структуры продукции:

ВП усл$_1$ = $\sum$ (VВП фобш *Удіф*Ціпл)=67000 тыс.сум

ВП усл$_2$ = $\sum$ (VВП фобш *Удіпл*Ціпл)=61750 тыс.сум

Δ ВП стр. = ВП усл$_1$-ВП усл$_2$ =67000 -61750=+5250 тыс.сум

Таблица - 3.1.

Анализ структуры товарной продукции

Изделие	Оптовцена ед. прод, сум	Объем пр-ва продукции, шт.		Структура продукции		Выпуск продукции в ценах плана, тыс, сум			Измне выпуска продукции за счет структуры тыс. сумм
		План	Факт	План	Факт	План	Факт.при планавой структуре	Факт.	
А	4000	10000	13000	50,0	68,4	40000	38000	52000	+14000
Б	2500	10000	6000	50,0	31,6	25000	23750	15000	-8750
$\sum$	-	20.000	19.000	100.0	100.0	65000	61750	67000	+5250

19000 x 50 % x 4000 = 38 000 тыс. сум.

19000 x 50% x 2500 = 23750 тыс. сум.

Если бы план производства был равномерно недовыполнен на 5 % по всем видам продукции и не нарушилась запланированная структура, то общий объем производства в ценах плана составил бы 61750 тыс. сум.

При фактической структуре он выше на 5250 тыс. сум. Это значит, что увеличилась доля более дорогой продукции в общем ее выпуске.

Такой же результат можно получить и более простым способом, а именно способом процентных разностей.

Для этого разность между коэффициентами выполнения плана по производству продукции, рассчитанными на основании стоимостных (Кст = 67000:65000=1,030) и условно-натуральных объемов выпуска (можно внорма - часах) (Кн = 19000:20000=0,95), умножим на запланированный выпуск продукции в стоимостном выражении:

Δ ВП стр = (Кст - Кн) * ВПпл = (1,030 – 0,95) * 65000 = 15250 тыс. сум

3.3. Анализ номенклатуры и ассортимента продукции

План по общему объему продукции может быть выполнен или перевыполнен. Но это не означает еще, что план производства выполнен по всем видам изделий, т.е. ассортименту продукции. Выполнение или перевыполнение плана по объему продукции может явиться результатом сверхпланового производства одних изделий при одновременном недовыполнении плана выпуска других изделий.

В условиях командно – административной экономики анализ выполнения плана являлся формой контроля за деятельностью предприятия со стороны государства в лице вышестоящих организаций. В настоящее, когда предприятие разрабатывает планы самостоятельно на основе контрактов на поставку товаров, госзаказа, изучения конъюнктуры рынка, анализ выполнения плана позволяет оценить:

- степень выполнения договорных обязательств;
- качество планирования;
- качество менеджмента.

В то же время планы выпуска продукции в общем объеме и по ассортименту являются исходной базой для составления плана обеспечения сырьем, материалами, комплектующими

изделиями, оснащения оборудованием, составления штатного расписания и. т. д.

Следует различать понятия – номенклатура и ассортимент, которые нередко в инструкциях и на практике смешиваются.

Номенклатура – это перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции.

Ассортимент – это перечень наименований изделий с указанием объема ее выпуска по каждому виду.

Он бывает полный, групповой и внутригрупповой.

Полный ассортимент – это исчерпывающий перечень всех видов и разновидностей изготовляемых изделий; групповой ассортимент объединяет изделия в родственные группы. Изделия, входящие в группу, образуют ее внутригрупповой ассортимент.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Систему формирования ассортимента составляют:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
- оценка уровня конкурентоспособности, выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;
- изучение жизненного цикла изделия, принятие своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятие из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;
- оценка экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Оценка выполнения плана производства по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается путем деления общего фактического выпуска продукции, зачтенного в выполнение плана производства по ассортименту, на общий ее плановый выпуск (продукция, изготовленная сверх плана или не

предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту).

Таблица - 3.2.

Анализ выполнения плана по ассортименту

Наименование продукции	Оптовая цена ед. продукции, сумм	Выпуск в натуре, шт.		Выпуск в стоимостном выражении, тыс. сум		Выпуск в счет ассортимента
		план	факт	план	Факт	
1	2	3	4	5	6	7
А	7779	4255	4630	33100	36019	33100
Б	14251	1486	1701	21175	24240	21175
В	2282	4735	4045	10806	9230	9230
Г	14826	6451	5760	95641	85400	85400
Д	23348	1195	1550	27900	36190	27900
Е	Х	х	х	31766	63471	31766
Итого	**Х**	**х**	**х**	**220388**	**254550**	**208571**

Средний процент выполнения плана по ассортименту 94,6%

$$\frac{(208571 * 100)}{220388}$$

Причины невыполнения плана по ассортименту:

Внешние: конъюнктура рынка, изменение спроса не отдельные виды продукции, состояния материально технического снабжения, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия.

Внутренние: недостатки в организации производства, плохое техническое состояние оборудования, его простои, аварии, недостаток электроэнергии, низкая культура производства и прочее. Существуют и другие способы определения выполнения плана по ассортименту. Наиболее простым является способ наименьшего процента. При его применении определяется процент выполнения плана только по тем позициям обязательного ассортимента, по которым фактическое количество меньше запланированного. Самый низкий из

полученных процентов принимается за сводный показатель выполнения плана по ассортименту, но не выше 100 %.

3.4. Анализ ритмичности выпуска продукции

Под ритмичностью работы предприятия следует понимать равномерный выпуск цехами деталей, полуфабрикатов и изделий в строгом соответствии суточным или месячным графикам производства.

Равномерный выпуск не означает производство изделий в одинаковых количествах. Плановый график предусматривает систематическое нарастание темпов роста объема производства. Темпы роста на протяжении месяца должны соответствовать графику.

Важную роль при этом играет диспетчерская служба предприятия. Правильно организованная диспетчерская служба должна давать в любое время исчерпывающие ответы на вопросы: какое количество тех или иных деталей находится на той или иной стадии обработки, каковы запасы материалов, какие станки на каком режиме работают, как идёт работа у смежников, поставляющих заготовки, сколько деталей требует исправления и. т. д. По материалам диспетчерской службы в срочном порядке должны быть приняты меры, обеспечивающие выполнение графика производства продукции. Только в этом случае предприятие может работать ритмично.

Однако нередко встречаются случаи отставание от сменного графика на отдельных участках производства. Они, как правило, связаны с возникновением исправимого и окончательного брака, непредвиденной остановкой оборудования из-за аварий, поломок и починки, отсутствием специальных инструментов, некомплектностью незавершенного производства, несвоевременной подачей материалов к рабочим местам, нарушением технологического процесса на какой-либо стадии производства и.т.д.

Невыполнение сменного графика выпуска продукции даже на одном участке может нарушить нормальный производственный ритм на других участках и тем самым приведет к

недоиспользованию рабочего времени и производственных мощностей. Итак, неритмичность ухудшает все экономические показатели: снижается качество продукции; увеличиваются объем незавершенного производства и сверхплановых остатки готовой продукции на складах и, как следствие, замедляется оборачиваемость капитала; не выполняются поставки по договорам и предприятие платит штрафы за несвоевременную отгрузку продукции; не вовремя поступает выручка, из-за чего возникает дефицит денежного потока. Ритмичность работы предприятия определяется по дням или декадам внутри месяца, по месяцам и кварталам с подразделением по декадам в процентах к месячному (квартальному) выпуску продукции. Показателем ритмичности являются так же отношение продукции за первую декаду к ее выпуску в третьей декаде предшествующего месяца. Для характеристики ритмичности выпуска продукции в течение года целесообразно строить динамические ряды по месяцам, годам с подразделением по декадам.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются **прямые** и **косвенные** показатели.

Прямые показатели – коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, удельный вес производства продукции за декаду, месяц, квартал в годовом объеме производства.

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

Коэффициент ритмичности определяется путем деления продукции принимаемой в счет ритмичности на плановый объем продукции. Предприятием за декабрь месяц план выпуска продукции перевыполнено. Однако оно работало в течение декабря месяца неритмично, о чем свидетельствуют данные выпуска продукции по декадам. Так, на пример, в I-декаде было выпущено 27 % месячного выпуска при плане 30 %, а в третьей декаде наращен темп производства, в результате выпуск составил 38 % при плане 35,5 %.

Таблица - 3.3.

Анализ ритмичности выпуска продукции (за декабрь месяц)

Декады	Отчетный год		Принимается в счет ритмичности	Удельный вес, %	
	План	Факт		План	Факт
I-декада	6165	5728	5728	30	27
II-декада	70897	7425,3	7089,7	34,5	35
III-декада	7295,3	8061,7	7295,3	35,5	38
Итого	20550	21215	20113	100	100

Коэффициент ритмичности= $\frac{20113}{20550} = 0,978$

Коэффициент вариации (Кв) определяется как отношение среднеквадратического отклонения от планового задания за сутки (декаду, месяц, квартал) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесячному, среднеквартальному) плановому выпуску продукции:

$$Кв = \frac{\sqrt{\sum(x-\bar{x})^2/n}}{\bar{X}_{пк}} = \frac{\sqrt{[(27-30)^2+(35-34,5)^2+(38-35,5)^2/3}}{33,3} = \frac{\sqrt{5,41}}{33,3}$$

$$= 0,069$$

$$\bar{X}_{пк} = \frac{100}{3} = 33,3$$

Причины аритмичности – это трудности сбыта продукции, низкий уровень организации, технологии и материально – технического обеспечения производства. При анализе ритмичности выпуска продукции следует участь количество рабочих дней в различных декадах, так как от этого зависит удельный вес производства продукции по отдельным декадам.

Для анализа ритмичности выпуска продукции в основном используются данные оперативно – технического учета, декадных сводок, периодической отчетности.

3.5. Анализ факторов, влияющих на объём реализации

Анализ реализации продукции проводится за каждый месяц, квартал, полугодие и год. В процессе его фактические данные сравниваются с плановыми, предшествующими периодами, рассчитывается процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста за анализируемый период, абсолютное значение одного процента прироста.

В процессе оценки необходимо выделить те ассортиментные позиции, по которым наблюдались расхождения:

- фактических объёмов выпуска с планом, и по этой причине не были выполнены договорные обязательства по объёму реализации продукции;
- фактических объёмов выпуска с плановым объёмом реализации, и по этой причине у предприятия образовались сверхнормативные запасы нереализованной продукции.

В процессе аналитических процедур оцениваются последствия этих ситуаций для организации. В первом случае – это штрафные санкции за нарушение договорных обязательств, во втором- возникновение затрат, связанных с имеющимися сверхнормативными запасами: рост складских расходов, налога на имущество, замедление оборачиваемости оборотных средств, омертвление капитала в запасах и т.д.

В дальнейшем сравнительный анализ показателей объёма выпуска, реализации и динамики остатков продукции на складе производится в рамках товарного баланса.

Расчёт влияния данных факторов на объём реализации продукции производится путём сравнения фактических уровней факторных показателей с плановыми и вычислением абсолютных и относительных приростов каждого из них.

Возможны два варианта анализа реализации продукции. Если выручка в организации определяется по отгрузке товарной продукции, то баланс товарной продукции будет иметь вид:

Он + Т = Р + Ок,

Отсюда: Р = Он + Т – Ок

Если выручка определяется после оплаты отгруженной продукции, то товарный баланс можно записать так:

Он + Т + ОТн = З + ОТк + Ок,

Р = Он + Т + ОТн – Отк – Ок,

где Он, Ок – остатки готовой продукции на складах на начало и на конец периода;

Т – выпуск товарной продукции;

Р – объём реализации продукции за отчётный период;

ОТн, ОТк – остатки отгруженной продукции на начало и на конец периода, не оплаченные покупателями.

Рис. 3.2. Схема факторного анализа объёма реализации продукции

Таблица - 3.4.

Анализ факторов, влияющих на объём реализации продукции

тыс. сум

п/п	Показатели	Усл. обознач.	Отчётный год		Отклонение от плана	Влияние на объём реализации
			План.	Факт.		
1.	Остатки готовой продукции на начало года	Он	16166	25352	+9186	+9186
2.	Выпуск товарной продукции	Т	268682	281126	+12444	+12444
3.	Остатки готовой продукции на конец года	Ок	24394	26098	+1704	-1704
4.	Реализация продукции (стр.1+2-3)	Р	260454	280380	+19926	Х

В нашем примере план реализации продукции перевыполнен на 19926 тыс. сум или на 7,6% (19926*100:260454). Из них 9186 тыс. сумм приходится на долю увеличения остатков готовой продукции на начало года. Сверхплановый выпуск товарной продукции составляет 12444 тыс. сум и на эту же сумму реализация увеличилась. Однако, сверхплановый рост остатков готовой продукции на конец года привёл к уменьшению объёма реализации на 1704 тыс. сум.

Таблица - 3.5.

Обобщение результатов анализа факторов, влияющих на объём реализации

п/п	Факторы	Сумма, тыс. сум	В процентах к плану
1.	Увеличение остатка готовой продукции на начало года	+9186	+3,5
2.	Сверхплановый выпуск товарной продукции	+12444	+4,7
3.	Увеличение остатка готовой продукции на конец года	-1704	-0,6
∑	Итого	+19926	+7,6

Проверка расчётов:

+9186 +12444 -1704= +19926 тыс. сум.

+3,5 +4,7 -0,6 = +7,6%

В процессе анализа необходимо установить причины образования сверхплановых остатков на складах, несвоевременной оплаты продукции покупателями и разработать конкретные мероприятия по ускорению реализации продукции и поучению выручки.

3.6. Анализ договорных обязательств по поставкам продукции

Применение на практике показателя реализации с учётом выполнения договорных обязательств по поставкам имеет очень важное значение потому, что усиливает внимание руководства предприятий к натурально -вещественному составу выпускаемой продукции и его соответствию, предусмотренному в договорах с покупателями. Для регулирования денежного обращения также надо знать размеры выручки от реализации продукции.

Прежде чем приступить к оценке выполнения плана по этому показателю, необходимо проверить увязку плана реали-

зации по общей сумме и ассортименту изделий, с нереализованными остатками готовой продукции на начало и конец года и планом выпуска товарной продукции, а также обеспеченность планового объёма реализации договорами с покупателями. На практике имеют место факты, когда общая сумма договоров меньше плана реализации, т.е. сбыт планируемой продукции не обеспечен. Ещё чаще наблюдаются расхождения между запланированным натурально-вещественным составом продукции и заказами покупателей, зафиксированными в договорах и в приложенных к ним спецификациях.

Кроме того, нереализованные остатки продукции на начало и конец года при планировании реализации исчисляется приближённо, поскольку отчётных данных об этих остатках на начало года ещё нет (план на следующий год разрабатывается до окончания отчетного года). По этой причине плановый баланс продукции может оказаться нереальным. Для его уточнения остатки нереализованной продукции по балансу на начало года сравниваются с той их суммой, которая была принята в плановых расчётах объёма реализации. По результатам проверки вносятся при необходимости изменения в запланированный общий объём реализации.

Более детальный анализ соответствия плана реализации договорам с покупателями по натурально-вещественному составу продукции предполагает привлечение данных о запланированном ассортименте выпуска и составу остатков нереализованной продукции на начало и конец года.

После проверки обоснованности и реальности плана реализации следует перейти к оценке его выполнения.

Выполнение договорных обязательств по поставкам продукции (в процентах) рассчитывается по формуле:

$$Kn = (N^{0} - Nн) : N^{0} * 100\%,$$

где Kn – искомый процент выполнения плана договорных обязательств, %;

N^{0} - плановый объём продукции для заключения договоров, тыс. сум;

Nн – недопоставка продукции по договорам, тыс.сум.

Таблица - 3.6.

Выполнение договорных обязательств по поставкам продукции

тыс. сум.

Отчётный период	Производство продукции для заключения договоров по плану		Недопоставлено продукции по договорным обязательствам		Выполнение договорных обязательств по поставкам продукции, %	
	За отчётный месяц	За период с начала года	За отчётный месяц	За период с начала года	За отчётный месяц	За период с начала года
Январь	500	500	-	-	100	100
Февраль	520	1020			100	100
Март	520	1540	15	40	97,1	97,4
и т.д.						

Таблица - 3.7.

Выполнение договорных обязательств в целом по предприятию характеризуется следующими данными (в тыс. сум):

№ п/п	Показатели	План на отчётный год	Фактически за отчётный год
1.	Реализация в сопоставимых ценах	260454	280380
2.	Невыполнение обязательств по поставкам	X	20950
3.	Объём реализации продукции с учётом обязательств по поставкам	X	239504
4.	Процент выполнения плана реализации	X	91,9

В нашем примере план реализации продукции по общему объёму выполнен на 107,6%. Однако, с учётом обязательств по поставкам продукции выполнен на 91,9% (239504*100:260454).

невыполнение обязательств по поставкам составляет 20950 тыс. сум.

Объём реализации с учётом обязательств по поставкам 239504 тыс. сум (260454 – 20950).

Невыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынок сбыта продукции, что повлечёт за собой спад производства.

Анализ выполнения договорных обязательств должен быть организован в разрезе отдельных договоров, видов продукции, сроков поставки.

Источниками информации для оперативного анализа хода поставок служат преимущественно данные оперативно-технического и статистического учёта, материалы наблюдений.

Бухгалтерский учёт может служить источником информации, но в более ограниченных пределах в связи с его запаздывающим характером. Применение информационных технологий позволяет оперативно получать информацию об отгрузке по каждому получателю в ассортиментном разрезе, а также по срокам поставки.

3.7. Анализ качества продукции

В современных условиях одной из решающих задач является производство наиболее современных видов изделий в необходимом количестве и высокого качества.

Качество продукции – один из наиболее основных факторов, способствующих росту реализации продукции. Это основной показатель конкурентоспособности выпускаемой продукции и предприятия.

Качество продукции – это совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением.

Продукция разных отраслей промышленности имеет специфические параметры качества. Машиностроение является ведущей отраслью в создании новой и реконструкции

действующей техники для народного хозяйства. В отраслях лёгкой и пищевой промышленности признаками, характеризующими качество, являются повышение потребительских свойств товаров, например, добротности тканей, устойчивости окраски, прочности изделий, калорийности и др.

Объём производства новой продукции характеризует степень технического прогресса.

Естественно, что новые изделия требуют в первый период выпуска больших затрат, окупаемых по мере освоения проектных мощностей, с переходом в дальнейшем на серийный или массовый выпуск изделий себестоимость снижается и соответственно уменьшаются оптовые цены. Это выгодно как производителям, так и потребителям.

Количественная характеристика одного ил нескольких свойств продукции, составляющих её качество, называется **показателем качества**.

Различают **обобщающие, индивидуальные** и **косвенные показателикачества** продукции. Показатели качества характеризуют параметрические, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надёжность и долговечность.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от её вида и назначения, например, удельный вес:

- новой продукции в общем её выпуске;
- сертифицированной и не сертифицированной продукции;
- продукции, соответствующей мировым стандартам;
- экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны и др.

Индивидуальные (единичные) показатели качества продукции характеризуют одно из её свойств:

- полезность (жирность молока, зольность угля, содержание железа в руде, содержание белка в продуктах питания и т.д.);
- надёжность (долговечность, безотказность в работе);

- технологичность, отражающую эффективность конструкторских и технологических решений (трудоёмкость, энергоёмкость и т.п.);
- эстетичность изделий.

Косвенные показатели - это штрафы за некачественную продукцию, объём и удельный вес забракованной продукции, удельный вес зарекламированной продукции, потери от брака и др.

В процессе анализа качества продукции решаются следующие задачи:

- оценивается технический уровень продукции;
- выявляются отклонения этого уровня по отдельным изделиям по сравнению с базовым уровнем и теоретически возможным;
- анализируется структура выпуска продукции по параметрам, характеризующим качество её изготовления и поставки;
- выявляются факторы, сдерживающие рост технического уровня продукции;
- обосновываются возможности повышения качества продукции, сокращения брака и потерь.

Информация, используемая для анализа качества продукции, охватывает практически все стороны анализируемого объекта (сведения о конструкции, технологических процессах изготовления, применяемых средствах и предметах труда, результатах производства и реализации, рекламе и т.д.)

Источниками информации являются акты испытаний, данные лабораторного контроля физико-химических показателей, сведения отделов технического контроля (ОТК) и др.

Для обобщенной оценки выполнения плана по качеству продукции используются разные методы, в том числе бальный. Сущность бального метода оценки состоит в следующем: определяется средневзвешенный балл качества продукции и путём сравнения фактического и планового его уровня находится процент выполнения плана по качеству.

По продукции, качество которой характеризуется сортом, рассчитываются доля продукции каждого сорта в общем объёме производства, средний коэффициент сортности, средневзвешенная цена изделия в сопоставимых условиях. При оценке выполнения плана по первому показателю фактическую долю каждого сорта в общем объёме продукции сравнивают с плановой, а для изучения динамики качества – с данными прошлых периодов.

Средний коэффициент сортности определяется как отношение стоимости всей разносортной продукции к её стоимости по цене высшего сорта.

Таблица - 3.8.

Анализ качества продукции (изделия «А»)

Сорт	Оптовая цена за единицу, сум.	Выпуск в натуре, штук		Выполнение плана, %	Удельный вес, %		Выпуск в стоимостном выражении, тыс. сум	
		План	Факт		План	Факт	План	Факт
Высший	1200	710	780	109,8	58,7	63,4	852	936
Первый	1050	500	450	90,0	41,3	36,6	525	472,5
Итого	X	1210	1230	101,6	100	100	1377	1408,5

По данным таблицы 3.8. план выполнен в целом на 101,6%, выпуск изделий высшего сорта составил 109,8%, а первого – 90%. Однако, это ещё не характеризует выполнение плана по сортности. Следует определить плановый и фактический коэффициенты сортности, а также среднереализационную цену единицы продукции.

1. Средний коэффициент сортности:

по плану $\frac{1377\ тыс.сум}{1210 * 1200} = 0,948$

по отчёту $\frac{1408,5 тыс.сум}{1230 * 1200} = 0,954$

2. Среднереализационная цена единицы продукции:

по плану $\frac{1377\ тыс.сум}{1210} = 1138\ сум.$

по отчёту $\frac{1408,5 тыс.сум}{1230} = 1145\ сум.$

За счёт повышения качества цена повысилась на 7 сум. (1145 – 1138)

Влияние качества на объём продукции: (1145 – 1138)*1230 = +8,6 тыс. сум.

Для расчёта влияния сортового состава продукции на объём её производства в стоимостном выражении можно также использовать способы, которые применяются при анализе структуры производства продукции.

Выполним этот расчёт способом абсолютных разниц по данным табл. 3.8. Результаты расчёта приведены в табл. 3.9.

Таблица - 3.9.

Влияние сортового состава продукции на выпуск продукции (изделия А в стоимостном выражении)

Сорт продукции	Оптовая цена за единицу продукции, сумм	Структура продукции, %			Изменение средней цены за счёт структуры, сум.
		План	Факт	Отклонение, (+,-)	
Высший	1200	58,7	63,4	+4,7	+56,4
Первый	1050	41,3	36,6	-4,7	-49,4
Итого	X	100	100	-	+7,0

Аналогичные расчёты выполняются по всем видам продукции, по которым установлены сорта, результаты обобщаются.

Важным условием повышения качества продукции является недопущение брака деталей, полуфабрикатов и готовых изделий. Потери от брака исследуются обычно в процессе анализа себестоимости продукции.

Рекламации характеризуют в известной мере претензии о несоблюдении качества поставляемой продукции. Рекламации

являются сигналами для принятия оперативных мер по устранению дефектов изделий, улучшения технологии и конструкции изделий, применения более высококачественных материалов и т.д.

Под **комплектностью** продукции понимают наличие комплекта необходимых инструментов, деталей и приспособлений для данного вида готовой продукции. Например, трактор, автомобиль или другая машина считаются комплектными и готовыми к отправке потребителям, если они снабжены соответствующими инструментами и запасными частями. Закон запрещает отгружать некомплектную продукцию и включать её в отчёт. Поэтому важно проверить соблюдение этих требований и выяснить, в частности, причины недопоставки узлов и деталей, приборов, запасных частей, инструментов и приспособлений предприятиям-смежникам.

3.8. Методика анализа использования материальных ресурсов

Основной показатель эффективности снабженческой деятельности – своевременное удовлетворение рациональных потребностей предприятия в материальных ресурсах.

Снабженческая деятельность является вспомогательной по отношению к производственной, но от её организации зависит объём, скорость, качество и себестоимость производства продукции. В свою очередь уровень организации снабжения зависит от качества расчётов потребности в материальных ресурсах, степени экономической обоснованности планов снабжения, сроков заключения и конкретности хозяйственных договоров на поставку и т. д.

Основные этапы анализа материальных ресурсов:

1) оценка эффективности использования материальных ресурсов;

2) оценка влияния эффективности использования материальных ресурсов на величину материальных затрат;

3) анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами;

4) анализ обоснованности норм расхода материально-технических ресурсов;

5) обоснование оптимальной потребности в материальных ресурсах.

Рациональное использование материалов является одним из важнейших факторов роста производства и снижения себестоимости продукции, а следовательно, и роста прибыли и уровня рентабельности.

Показатели эффективности использования материальных ресурсов делятся на обобщающие и частные.

К обобщающим показателям относятся: материалоёмкость продукции, материалоотдача, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материальных ресурсов. Частные показатели эффективности материальных ресурсов используются для характеристики эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов, а также для оценки материалоёмкости отдельных изделий. Удельная материалоёмкость отдельных изделий может исчисляться в стоимостном, натурально-стоимостном и натуральном выражении.

Материалоёмкость продукции определяется как отношение суммы материальных затрат к стоимости произведённой продукции и показывает материальные затраты, приходящиеся на каждую сумму выпущенной продукции:

$$M_C = \frac{M_З}{Q},$$

где $M_з$ – материальные затраты; Q – объём выпуска продукции в стоимостных или натуральных показателях.

Материалоотдача – показатель, обратный материалоёмкости, характеризует выпуск продукции на 1 сум потребленных материальных ресурсов:

$$M_O = \frac{Q}{M_З};$$

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции – показатель, характеризующий отношение материальных затрат к себестоимости:

$$ДМ_З = \frac{М_З}{С},$$

где С – себестоимость продукции.

Коэффициент использования материальных ресурсов – это отношение суммы фактических материальных затрат к величине материальных затрат, рассчитанной по плановым калькуляциям и фактическому выпуску и ассортименту продукции. Это показатель соблюдения норм расхода материалов:

$$К_И = \frac{М_{ФЗ}}{М_{ПЛЗ} V_i},$$

Если $К_и$ больше «1», это означает перерасход материалов; значение Кименьше «1», свидетельствует об экономии материальных ресурсов.

Повышение эффективности использования материальных ресурсов обуславливает сокращение материальных затрат на производство продукции, снижение её себестоимости и рост прибыли.

Одна из факторных моделей, полученная приемом расширения, рассматривает изменение материалоёмкости ресурсов в зависимости от материалоёмкости по прямым затратам (Мепр) и коэффициента соотношения общих и прямых затрат (Кмз):

$$М_е = \frac{М_З}{Q} = \frac{М_{ПР}}{Q}\frac{М_З}{М_{ПР}} = Мс\ пр\,.\,Кмз$$

При углублении анализа устанавливают влияние на уровень общей материалоёмкости продукции отдельных элементов затрат, т.е. влияние конкретных групп материальных ресурсов. Для этого анализируют материалоёмкость по отдельным изделиям на основе данных отчётной калькуляции.

Анализ причин изменения прямых материальных затрат производится на основе их расшифровки в калькуляции. Основные причины таковы: изменение количества потребляемого сырья и материалов (так называемый фактор «норм»); изменение транспортно-заготовительных расходов, фактической комплектации деталей и узлов изменение цены на сырьё, полуфабрикаты (фактор «цен»); изменение состава сырья, рецептуры. При анализе устанавливается показатель величины влияния этих факторов на себестоимость как одного изделия, так и всей партии.

Условием бесперебойной работы предприятия является полная обеспеченность материальными ресурсами.

Обеспеченность предприятия запасами в днях исчисляется по формуле:

$$З_{дн} = \frac{З_{мi}}{P_{igi}},$$

где $З_{дн}$ – запасы сырья и материалов в днях;

$З_{мi}$ – запасы i – го вида материальных ресурсов в натуральных или стоимостных показателях;

P_{igi} – однодневный расход i – го вида материальных ресурсов в тех же единицах измерения.

Рис. 3.3. Структурно – логическая модель изменения материальных затрат в зависимости от различных факторов.

Степень обеспеченности потребности в материальных ресурсах договорами на их поставку оценивается с помощью следующих показателей:

- коэффициент обеспеченности по плану Коб.пл:

$$К_{об.пл} = \frac{\text{сумма по заключённым договорам}}{\text{плановая потребность}}$$

- коэффициент обеспеченности фактически Коб.ф:

$$К_{об.ф.} = \frac{\text{стоимость фактически поставленных материальных ресурсов}}{\text{плановая потребность}}$$

Анализ приведённых коэффициентов проводится по каждому виду материалов. Для оценки ритмичности поставок используются показатели: среднеквадратическое отклонение фактического объёма поставки по дням (декадам, месяцам) от среднего объёма поставки; коэффициент неравномерности поставок и коэффициент вариации;

- коэффициент неравномерности поставок материалов определяется по формуле:

$$Кнер = \sqrt{\frac{(\sum X_1 - 100)^2 f}{\Sigma f}}$$

где X_I– процент выполнения плана поставки по периодам (дням, декадам, месяцам); f – план поставки за те же периоды;

- коэффициент вариации определяется по формуле:

$$К_{ВАР} = \sqrt{\frac{(\sum \Delta a)^2}{К}} : в,$$

где Δа – отклонение объёма поставки по периодам от плана;

К – количество анализируемых периодов;

в – средний объём поставки материалов за период.

Норма расхода материальных ресурсов на производство единицы продукции является одним из показателей для анализа их использования. Анализ материальных затрат на производство позволяет выявить отклонения от норм расхода материальных ресурсов, т.е. выявить экономию или перерасход их на производство единицы продукции, и на этой основе

определить влияние этих отклонений на объём и себестоимость выпускаемой продукции.

Степень выполнения норм расхода материалов определяется по формуле:

$$N_p = \frac{M_ф}{Q_ф} \cdot 100\%,$$

где Мф – фактический расход материалов на выпуск;

Nр – норма расхода на единицу продукции;

Qф – фактический выпуск продукции.

Для выявления закономерности в использовании тех или иных материалов сравнивают выполнение норм за несколько периодов.

Факторы, влияющие на изменение норм расхода материалов, подразделяются на следующие группы:

а) совершенствование технической подготовки производства;

б) совершенствование процесса производства;

в) совершенствование организации производства.

Совершенствование подготовки производства включает в себя рационализацию конструкций изделий, выбора заготовок, материалов. Рационализация выбора материалов включает в себя, например, использование чугуна вместо стали (там, где позволяют технические условия производства изделия), использование низколегированных сталей вместо специальных, черных металлов вместо цветных, новых материалов (пластмасс) вместо металлов и т. д.

Совершенствование процесса производства сводится к улучшению технологии (рациональный раскрой, уменьшение припусков), к ликвидации брака.

Совершенствование организации производства – это внедрение передовых норм организации труда, развитие специализации, улучшение планирования и организации материально-технического снабжения, улучшение использования отходов и пр. В итоге анализа разрабатываются организационно-технические мероприятия по экономии используемых материальных ценностей, упорядочению их хранения, приёма и выдачи. В

первую очередь это должны быть меры по сокращению отходов и потерь, сохранению качества материалов, принятых на хранение.

3.9. Методика анализа использования трудовых ресурсов

В составе производственных факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия, важное место занимает трудовая деятельность работающих, направленная на производство продукции.

Поэтому анализ показателей по труду выступает одним из основных направлений экономической работы на предприятии и включает изучение и характеристику численного состава работников, состояния организации труда, использования рабочего времени, производительности труда.

Основными задачами анализа трудовых показателей являются следующие:

- оценка выполнения плана и динамики трудовых ресурсов;
- выявление динамики по трудовым показателям;
- установления причины изменения их уровня и определение степени влияния на объём производства продукции;
- характеристика деятельности предприятия и его подразделений по укомплектованию трудовыми ресурсами их использованию, выработка решений по совершенствованию управления трудовыми ресурсами предприятия.

Успешная деятельность предприятия зависит, прежде всего, от количественного и качественного состава работников.

Общая оценка обеспеченности предприятия работниками определяется путём сопоставления фактической и плановой численности в целом по предприятию. Превышение (или недокомплект) и изменение (в процентах) численности работников анализируются по всему составу работающих, по группам и категориям в абсолютном количестве, а также выясняются причины изменений. Эти показатели определяются также в сравнении с показателями предыдущего периода.

В производственном процессе отдельные категории работников п.п.п предприятия играют различную роль. Поэтому и соотношение, измеряемое удельным весом отдельных категорий работников в общей их численности в процентах, служит важным показателем для качественной характеристики соотношения трудовых ресурсов предприятия.

Значительное место в анализе трудовых ресурсов предприятия занимает изучение состава работников каждой категории п.п.п в отдельности. Это обеспечивается путём их группировки по различным признакам. Основными из них являются профессия (специальность), квалификация, занимаемая должность, возраст, стаж работы, образование, пол и др.

Особенно это важно при изучении трудовых ресурсов по категориям рабочих, которые по численности и роли в производстве являются основным звеном трудового коллектива.

Обобщающим показателем уровня квалификации рабочих является средний тарифный разряд, определяемый по профессиям в разрезе цехов и по предприятию в целом.

$$\bar{Z}_ср = \frac{\sum_z Ч_{р\cdot р}}{\sum Ч_р}$$

где $\bar{Z}$– разряд рабочего;

$Ч_{р\cdot р}$, $Ч_р$ – численность рабочих определенного разряда и общая.

В процессе анализа в качестве показателей характеристики степени движения рабочих используют коэффициенты оборота по приёму, увольнению текучести.

Коэффициент оборота по приёму ($К_{об.пр}$) характеризует долю вновь принятых работников ($Ч_{пр}$) за отчётный год в общей их средней численности ($Ч_{ср}$)

$$К_{об.пр} = \frac{Ч_{пр}}{Ч_{ср}}$$

Коэффициент оборота по увольнению ($К_{об.у}$) также показывает степень изменения количества работающих и характеризует удельный вес выбывших ($Ч_{выб}$) за отчётный период в общей среднесписочной численности ($Ч_{ср}$)

$$К_{об.уб.} = \frac{Ч_{выб}}{Ч_{ср}}$$

Коэффициент текучести ($К_{об.т}$) определяется как отношение числа работников, уволенных по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины, а также в результате несоответствия квалификации, к общей численности работающих.

$$К_{об.пр} = \frac{Ч_{ув.т}}{Ч_{ср}}$$

где $К_{об.пр}$, $К_{об.т}$, – $К_{об.у}$ – коэффициент оборота численности рабочих соответственно по приёму, увольнению и текучести;

$Ч_{пр}$– работников принятых в отчетном периоде;

$Ч_{выб}$– общее количество работников, уволенных за нарушение трудовой дисциплины, по собственному желанию и в результате несоответствия квалификации.

Одной из задач анализа является характеристика причин увольнения работников и разграничение их на зависящие и не зависящие от предприятия. Показателем использования трудовых ресурсов за определенный период (год, квартал, месяц) является фонд рабочего времени. Он включает число человеко – дней работников, фактически работающих на предприятии в данный день (дни) с учётом его продолжительности; число человеко – дней работников, занятых на предприятии не полный рабочий день и сверхурочно в выходные дни, вне предприятия, находящихся на сельхоз. работах, в служебных командировках и др.

Обобщающим показателем полноты использования трудовых ресурсов является изменение фонда рабочего времени, которое характеризуется отклонением фактически отработанных человека – часов от установленного их количества по плану или в предыдущем периоде.

К факторам, влияющим на изменение фонда рабочего времени, относятся следующие:

1. Численность рабочих
2. Количество дней работы одного рабочего за период
3. Средняя продолжительность рабочего дня.

Один и тот же результат в процессе производства может быть получен при различной степени эффективности труда. Мера эффективности труда в процессе производства получила название производительности труда.

Об эффективности использования труда судят по таким показателям как:

- темп роста производительности труда;
- доля прироста продукции за счет повышения производительности труда;
- относительная экономия живого труда;
- относительная экономия фонда оплаты труда;
- отношение темпов прироста производительности труда к приросту средней заработной платы.

Факторы определяющие уровень производительности труда.

Среднегодовая выработка 1-го работника = Уд.вес рабочих в среднесписочной численности и пп x Среднегодовая выработка 1-го рабочего

Среднегодовая выработка 1-го рабочего = Количество дней работы 1-го рабочего в году x Среднедневная выработка одного рабочего

Средняя продолжительность рабочего дня

Среднечасовая выработка одного рабочего

$$\text{Количество дней работы 1 – го рабочего в го} = \frac{\text{Общее количество отработанных всеми рабочими за год человека – дней}}{\text{Среднесписочная численность рабочих}}$$

$$\text{Средняя продолжительность рабочего дня, в часах} = \frac{\text{Общее количество отработанных всеми рабочими за год чел – часов}}{\text{Общее количество отработанных всеми рабочими за год чел – дней}}$$

Изменение производительности труда в зависимости от уровня выработки $\Delta П_{(П)}$ определяется сравнением их за различные периоды, а от темпов роста производительности труда $\Delta П_{(В)}$ - сопоставлением

$$\Delta П(п) = П_ф - П_{пл(пр)};$$

$$\Delta П_{(в)} = \frac{П_ф}{П_{пл(пр)}} \cdot 100,$$

где $П_ф$, $П_{пл(пр)}$ – выработка продукции в расчёте на одного работника фактически за отчётный период, по плану и за предыдущий период.

В современных условиях прирост выпуска продукции должен полностью обеспечиваться за счёт роста производительности труда.

Абсолютная величина прироста производства продукции в результате повышения производительности труда определяется по формуле:

$$\Delta Q_{п\text{-}т} = (П_0 - П_{пр})\, Ч_{п\text{-}0}$$

где $П_0$, $П_Р$ – выработка продукции на одного работающего в отчётном и предшествующем периодах, Р; $Ч_{П.О}$ – численность промышленно-производственного персонала в отчётном периоде.

Величина $Q_{П.Т}$ может также исчисляться как отношение разницы темпа роста выпуска продукции и численности работников к темпам роста объёма выпуска продукции:

$$\Delta Q_{п\text{-}т} = \frac{\Delta Q_т - \Delta Ч_р}{\Delta Q_т - 100} \cdot 100,$$

где ΔQ_T, $\Delta Ч_P$ – прирост темпов объёма выпуска продукции и численности работников предприятия.

Приведённую формулу необходимо использовать только в том случае, когда одновременно имеют место темпы роста объёма выпуска продукции и численности работников, причём темпы роста численности работников должны быть ниже темпов роста объёма производства продукции. Во всех остальных случаях зависимость удельного веса прироста производства продукции от численности работников и производительности труда очевидна и характеризуется такими двумя вариантами:

- если темпы роста численности превышают темпы роста объёма выпуска продукции, прирост производства продукции обеспечивается полностью за счёт численности;
- если темпы роста численности составляют 100 % или меньше, то прирост производства продукции обеспечивается за счёт роста производительности труда.

Производительность труда и численность работающих на предприятии выступают основными трудовыми факторами увеличения объёма выпуска продукции. Наиболее просто можно определить их влияние способом абсолютных разницы. Для этого по следующим формулам исчисляем влияние изменения:

численности работающих

$$\Delta Q_ч = \Delta Ч_р \cdot П_{пл};$$

уровня выработки рабочего

$$\Delta Q_в = \Delta ПЧ_{фр},$$

где $\Delta Ч_P$ – изменение численности работающих на предприятии;

$П_{пл}$– плановый уровень выработки на одного работающего;

$Ч_{ф.р}$– фактическая численность работающих на предприятии.

Важнейшей задачей анализа является изучение факторов изменения уровня выработки, которые делятся на такие группы:

- повышение технического уровня производства;
- совершенствование управления, организации производства и труда;

- структурные сдвиги в производстве;
- изменение объёма производства;
- прочие.

Влияние перечисленных факторов на среднегодовую выработку работающего определяется с использованием показателя экономии рабочей силы в результате проведения организационно-технических мероприятий с учётом объективно существующей прямо пропорциональной зависимости между изменением численности работающих и производительностью их труда. Эта зависимость выражается формулой:

$$\Delta П = \left(\frac{Ч_{п.п}}{Ч_{р.п.} - \Delta Ч_{п.п.}}\right) \cdot 100,$$

где ΔП – прирост производительности труда, %;

$Ч_{р.п}$– исходная по отношению к расчёту численность промышленно – производственного персонала;

$\Delta Ч_{п.п}$– изменение (- уменьшение, + увеличение) численности промышленно-производственного персонала.

В свою очередь, экономия численности работников определяется путём пересчёта экономии труда, которую предприятие получает в результате совершенствования различных условий производства:

$$Ч_{р.э} = \frac{\Delta Т}{ФК_{н.в.}}$$

где ΔТ – снижение трудоёмкости производства, норма – Ч; Ф – фактический фонд рабочего времени одного рабочего, Ч; $К_{н.в.}$ – коэффициент выполнения нормы выработки.

При наличии данных о влиянии каждого фактора роста производительности труда устанавливается степень выполнения плана путём сопоставления фактических данных с плановыми.

$$\Delta П = \left(\frac{iП_ф}{iП_{пл}} - 1\right) \cdot 100,$$

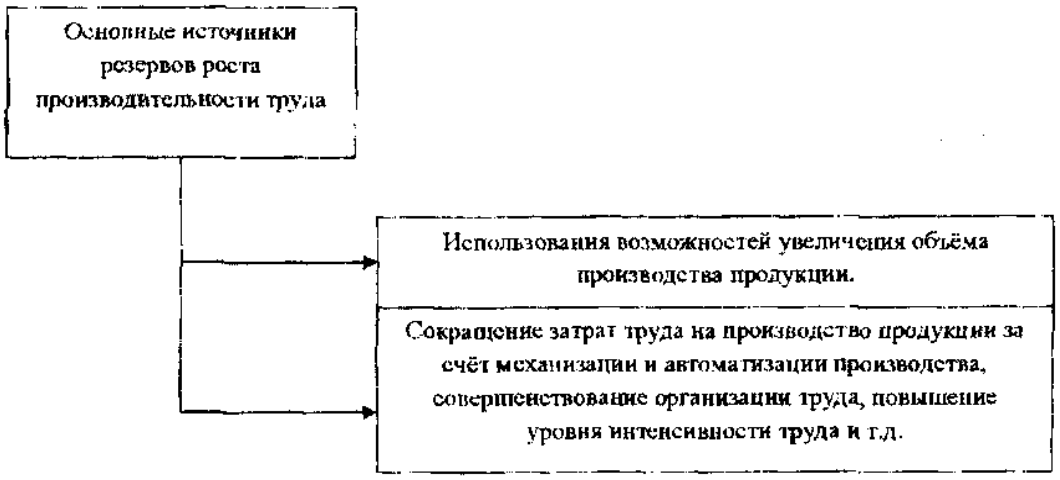
где ΔП – изменение роста производительности труда под влиянием отдельных факторов, %;

i $П_ф$, i $П_{пл}$ – фактический и плановый индексы влияния каждого фактора роста производительности труда в сравнении с планом.

В заключение анализа должны быть подсчитаны резервы увеличения производительности труда.

При этом возможны следующие варианты соотношения изменения объёма выпуска продукции и затрат труда, которые должны учитываться при выборе управленческой стратегии по обеспечению роста производительности труда при существующих в данный момент экономических условиях:

- происходит увеличение объёма выпуска продукции при снижении затрат труда на её производство;
- объём продукции растёт быстрее, чем затраты труда;
- объём продукции растёт при неизменных затратах труда;
- объём продукции остаётся неизменным при снижении затрат труда;
- объём продукции снижается более медленными темпами, чем затраты труда.



Независимо от выбранного варианта стратегической политики управления персоналом резервы увеличения среднечасовой выработки (Р↑ЧВ) определяются следующим образом: к фактическому объёму продукции ($ВП_Ф$) нужно прибавить выявленный резерв её увеличения (Р↑ВП), а к фактическим затратам труда ($ЗТ_Ф$) – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения объёма производства ($ЗТ_Д$), и вычесть резерв сокращения затрат труда (Р ↓ ЗТ) за счёт

комплексной механизации производственных процессов, улучшения организации труда и других мероприятий.

Затем прогнозируемый объём продукции делится на прогнозируемое количество человеко-часов. Рассчитанный таким способом прогнозный уровень среднечасовой выработки сравнивается с фактическим и определяется резерв его роста:

$$Р\uparrow ЧВ = ЧВ_п - ЧВ_ф = \frac{ВП_ф + Р\uparrow ВП}{ЗТ_ф - Р\downarrow ЗТ + ЗТ_д} - \frac{ВП_ф}{ЗТ_ф}$$

При подсчёте резервов сокращения трудоёмкости продукции (Р↓ТЕ) эта формула будет иметь следующий вид:

$$Р\downarrow ТЕ = ТЕ_п - ТЕ_ф = \frac{ЗТ_ф + Р\downarrow ЗТ_д + ЗТ_д}{ВП_ф - Р\uparrow ВП} - \frac{ЗТ_ф}{ВП_ф}$$

Резерв относительного прироста производительности труда за счёт проведения конкретного мероприятия можно рассчитать и по следующей формуле:

$$Р\uparrow ЧВ_{xi} = \frac{Р\downarrow ФРВ_{xi}}{100 - Р\downarrow ФРВ_{xi}}$$

где, $Р\downarrow ФРВ_{Xi}$– процент относительного сокращения фонда рабочего времени за счёт проведения определённого мероприятия.

3.10. Методика анализа использования основных средств

Основные средства – это материальные активы, действующие в течение длительного периода времени (более одного года), как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере, используемые также для сдачи в аренду.

Порядок отнесения объектов к основным средствам и их состав регулируются НСБУ № 5. «Основные средства».

Рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению её себестоимости, трудоёмкости изготовления.

Анализ основных средств может проводиться по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет

дать оценку структуры, динамики и эффективности использования основных средств и долгосрочных инвестиций.

Таблица - 3.10.

Основные направления и задачи анализа основных средств

Основные направления (тематика анализа)	Задачи анализа
Анализ динамики и структуры основных средств	Оценка размера и структуры вложений капитала в основные средства Определение характера и размера влияния изменения стоимости основных средств на финансовое положение предприятия и структуры баланса
Анализ эффективности использования основных средств	Анализ движения основных средств Анализ показателей эффективности использования основных средств Анализ использования оборудования по времени работы и по мощности Интегральная оценка использования оборудования
Анализ эффективности затрат по содержанию и эксплуатации оборудования	Анализ затрат на капитальный ремонт Анализ затрат по текущему ремонту Анализ взаимосвязи объёма производства, прибыли и затрат по эксплуатации оборудования
Анализ эффективности инвестиций в основные средства	Оценка эффективности капитальных вложений Оценка эффективности привлечения займов для инвестирования

При изучении показателей состава и динамики основных средств определяются их изменения за отчётный год и темпы роста к началу года, предшествующего отчётному.

При этом следует учитывать, что объём производимой продукции зависит от доли новых, более совершенных средств труда. В связи с этим для характеристики поступления основных средств рассчитывают коэффициент их обновления.

$$К_{обн} = ОФ_в/\sum ОФ;$$

где $\sum ОФ$ – стоимость всех основных фондов; $ОФ_В$ – вновь поступившие основные фонды.

Важное значение имеет анализ движения и технического состояния основных средств. Для этого рассчитываются следующие показатели:

- коэффициент выбытия ($К_В$)

$$К_В = \frac{\text{Стоимость выбывших основных средст}}{\text{Стоимость основных средств на начало период}};$$

- коэффициент прироста ($К_{ПР}$)

$$К_{ПР} = \frac{\text{Сумма прироста основных средст}}{\text{Стоимость основных средств на начало период}};$$

- коэффициент износа ($К_{изн.}$)

$$К_{изн} = \frac{\text{Сумма износа основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средст}};$$

- коэффициент годности ($К_Г$)

$$К_г = \frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средст}};$$

Коэффициенты износа и годности определяют как по всей величине основных средств, так и по отдельным группам.

Для более полной характеристики технического состояния основных средств необходимо проанализировать и их возрастной состав (по срокам эксплуатации в соответствии с группировкой). Такой анализ даёт возможность судить о работоспособности основных фондов и необходимости их замены. Оценка оборудования по срокам эксплуатации помогает отбору объектов, подлежащих первоочередной замене или модернизации.

Для характеристики обеспеченности предприятия основными фондами следует использовать такие общие показатели, как техническая вооружённость фондо- и энерговооружённость труда, а также наличие технологического оборудования.

Наиболее обобщающим показателем является фонд вооружённость труда, исчисляемая по формуле:

$$К_{Ф.Р} = \frac{ОФ_Д}{Ч_Р},$$

где $О_{ФД}$ – среднегодовая стоимость действующих основных фондов;

$Ч_Р$ – численность рабочих.

Техническая вооружённость определяется как отношение стоимости активной части основных производственных фондов на конец года ($ОФ_О$) к численности рабочих.

$$К_{Т.В} = \frac{ОФ_О}{Ч_Р}$$

С показателями фондо и технической вооружённости труда тесно связан показатель энерговооружённости. На практике различают потенциальную и фактическую энерговооружённость (электровооружённость).

Коэффициент потенциальной энерговооружённости отражает мощность двигателей и электроаппаратов $М_О$, КВт, установленных на предприятии в расчёте на одного рабочего.

$$К_{п.э} = \frac{М_О}{Ч_Р}$$

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных фондов анализируют показатель фондорентабельности ($Р_{ОПФ}$)

$$Р_{ОПФ} = \frac{П}{ОФ},$$

где П – прибыль от основной операционной деятельности;

ОФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Об уровне интенсивности использования основных производственных фондов можно судить по величине следующих показателей:

- фондоотдача (ФО)

$$ФО = \frac{Q}{ОФ},$$

где Q – выпуск продукции за год.

Фондоотдача определяется исходя из выпуска продукции в стоимостных, натуральных и условно-натуральных показателях.

При расчёте фондоотдачи следует иметь в виду, что в стоимости основных фондов учитываются собственные и

арендованные средства; не учитываются основные фонды, находящиеся на консервации, а также сданные в аренду другим предприятиям. При оценке динамики фондоотдачи исходные данные приводят в сопоставимый вид. Объём продукции следует скорректировать на изменение оптовых цен и структурных сдвигов, а стоимость основных средств – на коэффициент переоценки.

В экономической литературе нет единого мнения об использовании показателей объёма продукции при исчислении фондоотдачи.

Отдельные экономисты предлагают определять фондоотдачу исходя из валовой (товарной), реализованной продукции. Наиболее правильно эффективность использования основных фондов отражает показатель фондоотдачи, определяемый исходя из выпуска продукции в натуральном выражении. Однако сфера применения этого показателя ограничена предприятиями, выпускающими один вид продукции. В большинстве отраслей промышленности фондоотдача определяется на основе стоимостных показателей.

На практике показатель фондоотдачи определяется на основе объёма продукции (работ, услуг). Это объясняется тем, что объём продукции включает весь объём работ, выполненных на предприятии, в том числе и незавершенных.

Использование показателя реализованной продукции для исчисления фондоотдачи нецелесообразно, так как этот показатель в динамике за ряд лет будет отражать объёмы в разной оценке. Повышение фондоотдачи приводит при прочих равных условиях к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящейся на 1 сум готовой продукции, или амортизациоёмкости, и соответственно способствует повышению доли прибыли в цене товара.

$$A_e = \frac{A}{Q},$$

где, Ае – амортизациоемкость;

А – сумма начисленной амортизации.

- фондоёмкость – показатель, обратный фондоотдаче

$$\left(\frac{ОФ}{Q} \text{ или } \frac{1}{ФО}\right).$$

Он характеризует стоимость основных производственных фондов, приходящихся на единицу стоимости выпускаемой продукции. Чтобы проследить взаимосвязь между показателями фондоотдачи, фондовооружённости и производительности труда, необходимо преобразовать формулу фондоотдачи (числитель и знаменатель разделить на численность рабочих)

$$ФО = \frac{Q}{ОФ} = \frac{П}{Чр} : \frac{ОФ}{Чр} = ПТ : ФВ,$$

где **ФО** – фондоотдача;

Q – объём продукции;

ОФ – средняя стоимость основных производственных фондов;

Чр – численность рабочих.

Таким образом, фондоотдачу можно представить как частное от деления производительности труда на фондовооруженность, следовательно, фондоотдача прямо пропорциональна производительности труда и обратно пропорциональна его фондовооружённости. Поэтому для повышения фондоотдачи необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его фондовооружённости.

При анализе фактический показатель фондоотдачи сравнивается с плановым, с данными предшествующих периодов, проектными показателями, фондоотдачи других предприятий данной отрасли. Сопоставление уровня фондоотдачи является началом анализа, исходной базой для выявления и измерения факторов, влияющих на её изменение.

На изменение уровня фондоотдачи влияют различные факторы, которые можно разделить на две группы:

1) не зависящие и 2) зависящие от степени использования основных фондов предприятия.

К первой группе факторов относятся следующие:

- изменение материалоемкости продукции;
- изменение цен на сырьё, материалы и готовую продукцию;
- изменение стоимости основных фондов в связи с их переоценкой.

Эти факторы оказывают влияние на уровень фондоотдачи независимо от изменений объёма производства.

Вторая группа факторов включает:

- повышение удельного веса оборудования в составе основных производственных фондов или структурные сдвиги в основных фондах;
- изменение уровня экстенсивного использования основных фондов, повышение режимов сменности работы оборудования и внутрисменного его использования;
- интенсификации производства, повышение уровня интенсивного использования основных фондов, увеличение мощности и производительности оборудования;
- повышение уровня специализации производства;
- комплексный ввод и степень освоения проектных мощностей и др.

На показатель фондоотдачи оказывает влияние изменение удельного веса активной части производственных фондов, рассчитываемое по формуле:

$$\Delta ФО = ФО^0 \frac{(У^1 - У^0)}{100},$$

где ΔФО – показатель прироста (сокращения) фондоотдачи за счёт изменения структуры основных фондов;

$ФО^0$– фондоотдача активной части производственных фондов в базисном году;

У, $У^0$ – удельный вес активной части основных производственных фондов соответственно в базисном и отчётном годах.

3.11. Анализ показателей левридж

Эффективное финансовое управление любой коммерческой организацией основано на использовании соответствующих инструментов. Одним из них является левридж.

Текущая деятельность сопряжена с риском, в частности производственным и финансовым, который следует принимать во внимание в зависимости от того, с какой позиции характеризуется компания. Исходя из баланса, эта характеристика может быть выполнена либо с позиции активов, которыми владеет и распоряжается предприятие, либо с позиции источников средств. В первом случае возникает понятие производственного риска, во втором – финансового риска.

Производственный риск в большей степени обусловлен отраслевыми особенностями бизнеса, т. е. структурой активов предприятия, а также степенью автоматизации производства, региональными особенностями, конъюнктурой рынка, национальными традициями и др. Так, производство продуктов питания, без которых не может прожить человек, является менее рисковым бизнесом по сравнению с производством модной одежды. Также риск вложения средств в производство зонтиков от дождя в Великобритании выше, чем на Ближнем Востоке ввиду отличий в климатических условиях.

Финансовый риск обусловлен структурой источников средств независимо от того, куда (в какой бизнес) вложены деньги. Ситуация, когда компания привлекает заемные средства, не ограничиваясь собственным капиталом, вполне понятна. Всегда выгодно жить в долг, если этот долг обоснован и необременителен. Это позволяет контролировать более крупные потоки денежных средств, реализовать более серьезные инвестиционные проекты при условии высокого уровня организации производственной и финансовой деятельности, обеспечивающей эффективность использования заемных средств.

Количественная оценка риска и обусловивших его факторов осуществляется на основе анализа вариабельности прибыли. В терминах финансов взаимосвязь между прибылью и стоимостной оценкой затрат активов или фондов, понесенных

для получения этой прибыли, характеризуется с помощью показателя «леверидж» (прямое заимствование американского термина «leverage»). В буквальном смысле леверидж означает действие небольшой силы (рычага), с помощью которой можно перемещать довольно тяжелые предметы. В приложении к экономике он трактуется как некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению ряда результативных показателей. Различные методики левериджа можно рассматривать как специфические методы финансово-экономического анализа.

Анализ показателей левериджа

Финансовый риск находит отражение в соотношении собственных и заемных средств как источников долгосрочного финансирования, целесообразности и эффективности использования последних. Использование заемных средств связано для коммерческой организации с определенными, порой значительными издержками. Каково должно быть оптимальное сочетание между собственными и заемными финансовыми ресурсами и как это повлияет на прибыль и рентабельность собственных средств? Именно эта взаимосвязь характеризуется категорией финансового левериджа (рычага). Действие финансового рычага заключается в том, что предприятие, использующее заемные средства, изменяет чистую рентабельность собственных средств и свои дивидендные возможности.

Существуют **две основные концепции эффекта финансового рычага (ЭФР)**:

1) ЭФР как приращение чистой рентабельности собственных средств, получаемое предприятием благодаря использованию кредита (наиболее типично для западноевропейских финансистов);

2) ЭФР как процентное изменение чистой прибыли на акцию, порождаемое процентным изменением НРЭИ (наиболее типично для американских финансистов).

Обе концепции существенны для оптимизации структуры источников средств предприятия.

Финансовыйлеверидж используется для увеличения доходов собственников, их обогащения или роста благосостояния. А одним из основных показателей эффективности средств, вложенных собственниками, является чистая рентабельность собственных средств (ЧРСС), определяемая как отношение чистой прибыли (ЧП) к величине собственных средств (СС).

Операционный леверидж

Одной из основных задач финансового управления для любого предприятия является максимизация массы прибыли и темпов ее наращивания. При этом одним из подходов является сопоставление выручки от реализации с суммарными, а также переменными и постоянными затратами. Суммарные затраты предприятия, как производственные, так и внепроизводственные, вне всякой зависимости, относятся ли они на себестоимость или на финансовые результаты, можно разделить на три основные категории.

Переменные затраты (ПРЗ) возрастают либо уменьшаются пропорционально объему производства. К ним относятся расходы на закупку сырья и материалов, тепло– и электроэнергию, транспортные издержки, торгово-комиссионные издержки и другие расходы.

Хотя следует заметить, что на практике зависимость между выручкой от реализации и переменными затратами является менее жесткой. Так, при увеличении партий закупок сырья и товаров или при постоянном использовании транспортных или иных услуг одного предприятия поставщики, как правило, предоставляют скидку с цены, и тогда переменные затраты могут расти несколько медленнее объема производства.

Постоянные затраты (ПСЗ) не следуют за динамикой объема производства. К ним относятся амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, оклады управленческих работников, административные расходы и т. д.

Однако, обращаясь к практике, нельзя не увидеть, что постоянные затраты не зависят от ВР лишь до тех пор, пока не

потребуется увеличить производственные мощности, численность занятых, в том числе в аппарате управления.

С другой стороны, при сужении деятельности предприятия и, следовательно, снижении ВР большую часть постоянных затрат не так-то легко уменьшить. Амортизация останется, если не распродать оборудование; не изменится выплата процентов по ранее взятым кредитам; заработная плата резко не снизится, так как масштабное увольнение избыточного количества постоянных работников – дело весьма болезненное.

И еще один момент: список переменных и постоянных расходов для каждого предприятия индивидуален. Так, затраты по оплате труда при сдельной оплате – переменные, при повременной – постоянные. Однако критерий один – зависимость либо независимость от величины объема производства.

Смешанные затраты состоят из постоянной и переменной частей. Это почтовые, телеграфные расходы, затраты на текущий ремонт. Поэтому при необходимости конкретных расчетов можно выделить доли постоянных и переменных затрат из смешанных.

Вышеприведенная классификация затрат имеет практическую пользу для решения задачи максимизации прибыли. Кроме того, она позволяет судить об окупаемости затрат, определять «запас финансовой прочности» предприятия и решать впоследствии практические задачи конкурентной борьбы.

Суть эффекта операционного рычага (операционного левериджа) заключается в том, что любое изменение выручки от реализации (ВР) порождает еще более сильное изменение прибыли (ПР).

Для практического применения данного определения под выручкой реализации следует понимать чистую выручку от продаж (ЧВП), а под прибылью – нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ).

Операционныйлеверидж используется менеджментом для того, чтобы сбалансировать различные виды затрат и собственно увеличить прибыль при изменении соотношения переменных и постоянных затрат.

Использование методики эффекта операционного рычага позволяет финансистам получить ответы на вопросы:

1. До какой степени следует увеличивать или снижать силу воздействия операционного рычага (СВОР), маневрируя переменными и постоянными затратами, и изменять тем самым уровень предпринимательского риска, связанного с предприятием?

2. Следует ли продавать продукцию ниже ее полной себестоимости?

3. Увеличивать или уменьшать объем производства конкретного вида продукции для максимизации массы прибыли?

Контрольные вопросы

1. Дайте определение эффекта финансового рычага.

2. Какие основные концепции финансового левериджа могут использоваться в управлении?

3. Опишите основные составляющие формулы эффекта финансового рычага.

4. Содержание операционной деятельности. Каковы задачи анализа объема продукции (работ, услуг)?

5. Изложите последовательность анализа объема производства продукции.

6. Какие методы применяются при анализе структуры выпуска и влияния структурных сдвигов на объем продукции?

7. Изложите методику анализа ассортимента продукции.

8. Какова цель анализа ассортимента продукции?

9. Назовите способы анализа ритмичности производства продукции.

10. Назовите отрицательные последствия нарушения ритмичности выпуска продукции.

11. Какие задачи решаются в процессе анализа объёма реализации продукции?

12. С какой целью и в какой последовательности проводится анализ выполнения договорных обязательств?

13. Какое значение в управлении деятельностью предприятия имеет анализ безубыточного объёма реализации продукции?

14. Какие факторы влияют на изменение объёма реализации продукции?

15. Какими показателями характеризуются финансовый, предпринимательский и сопряженный риски, связанные с предприятием?

16. Обоснуйте необходимость разделения затрат предприятия на переменные и постоянные.

17. Определите понятия «порог рентабельности» и «запас финансовой прочности».

18. В чем суть операционного левериджа?

ТЕМА 4. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ И РАСХОДОВ ПЕРИОДА

4.1. Содержание, цель и задачи анализа расходов предприятия.

4.2. Классификация затрат и их характеристика.

4.3. Постоянные и переменные затраты.

4.4. Анализ и оценка основных элементов затрат.

4.5. Анализ затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции.

4.6. Анализ материальных затрат, трудовых затрат, амортизационных отчислений.

4.7. Анализ производственной себестоимости продукции.

4.8. Анализ затратоёмкости продукции (работ, услуг).

4.9. Анализ расходов периода.

4.10. Пути оптимизации и повышения эффективности затрат.

4.11. Содержание, цель и задачи анализа расходов предприятия.

Одним из ключевых задач, разработанных государством в комплексе мероприятий Антикризисной программы являлось повышение конкурентоспособности предприятий за счет введения жесткого режима экономии, стимулирования снижения производственных затрат и себестоимости продукции. Были одобрены предложения хозяйствующих субъектов по реализации мер, направленных на снижение себестоимости продукции в ведущих отраслях и сферах нашей экономики. Разработан действенный механизм по стимулированию руководителей и ответственных лиц за достижение намеченных параметров по снижению себестоимости; выработан механизм по ограничению повышения цен на все виды энергоносителей и основные виды коммунальных услуг не более чем на 6–8 процентов, с безусловным обеспечением рентабельности их производства. Дальнейшее повышение конкурентоспособности нашей экономики, рост благосостояния населения во многом

зависят от того, насколько бережно мы научимся использовать имеющиеся ресурсы и в первую очередь электро- и энергоресурсы. «Ни для кого не секрет, что высокие издержки производства, высокая материалоемкость и энергоемкость выпускаемой продукции, и прежде всего, технологическая отсталость отраслей реального сектора экономики становятся сегодня серьезным барьером для повышения конкурентоспособности».[13]

Себестоимость продукции-важнейший показатель экономической эффективности производства. В нём отражены все стороны хозяйственной деятельности, результаты использования всех производственных ресурсов. От уровня себестоимости продукции и услуг зависят сума прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платёжеспособность.

Особую актуальность проблема снижения себестоимости приобретает на современном этапе. Поиск резервов её снижения помогает многим предприятиям повысить свою конкурентоспособность, избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики.

Себестоимость представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства или переработки продукции (работ, услуг) – природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат, связанных с производством.

Ранее снижение себестоимости продукции использовалось как объективная база для снижения розничных цен на товары и продукты народного потребления. Фактически, снижение этого показателя является объективным условием снижения цен на продукты питания и товары народного потребления, повышения реальной заработной платы, жизненного уровня населения и в условиях рыночных отношений.

В этих условиях формируется, усиливается конкурентная борьба между предприятиями за рынки сбыта своей продукции,

---

[13] Доклад Первого Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год. 18.01.2014

и в этой борьбе широко используется и ценовая политика, когда предприятия идут на снижение цен на выпускаемые и реализуемые товары и продукты и добиваются победы в конкурентной борьбе.

Анализ себестоимости проводится по следующим основным направлениям:

- анализ динамики обобщающих показателей себестоимости и факторов её изменения;
- анализ себестоимости по экономическим элементам затрат;
- анализ затрат на 1 сум продукции;
- анализ структуры затрат, её динамики;
- анализ себестоимости по статьям затрат;
- факторный анализ себестоимости по статьям;
- выявление резервов снижения себестоимости.

Задачами анализа себестоимости являются:

- оценка обоснованности бизнес- плана по себестоимости;
- установление динамики важнейших показателей себестоимости и выявления по ним;
- определение факторов, повлиявших на динамику показателей и выполнения по ним, величина и причины отклонения фактических затрат от плановых;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции.

Основные источники информации: данные статистической отчётности; Ф №3-финансы «Отчёт о затратах на производство и реализацию продукции»; Ф № 1-«S»с приложениями; данные синтетического и аналитического учёта, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, нормативные данные о затратах на производство и реализацию продукции и отдельных изделий (работ, услуг).

4.2. Классификация расходов предприятия

Для обеспечения единых принципов формирования информации о затратах на производство и реализацию продукции государством установлен общий порядок определения затрат, включаемых в себестоимость продукции, группировки доходов

и расходов, их отражения в бухгалтерском учете независимо от вида деятельности предприятий, форм собственности и ведомственной подчиненности. В этих целях было разработано и утверждено Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5 февраля 1999 года № 54 «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов»с последующими изменениями.

В соответствии с различными классификационными признаками расходы предприятия могут быть выделены в следующие основные группы:

В зависимости от их функции в производственном процессе:

- производственные затраты
- непроизводственные затраты

В зависимости от отнесения на стоимость продукции:

- прямые затраты
- косвенные затраты

В зависимости от времени списания с реализованной продукции:

- затраты, включаемые в себестоимость продукции
- расходы периода

В зависимости от реакции на изменение реализованной продукции:

- переменные затраты
- постоянные затраты
- постоянно-переменные затраты

Существуют и другие критерии классификации, в соответствии с которыми выделяются контролируемые расходы, усреднённые расходы на единицу продукции и др.

Производственные расходы связаны непосредственно с производством продукции. К ним относятся:

- прямые затраты на материалы
- прямые затраты на оплату труда
- производственные накладные расходы

Прямые затраты на материалы и прямые затраты на оплату труда называются первичными затратами.

Прямые затраты на оплату труда и производственные накладные расходы называют конверсионными расходами. Конверсионные расходы – это расходы по перенесению стоимости материалов на готовую продукцию.

Сумма прямых затрат на материалы и конверсионных затрат образует полную производственную себестоимость продукции.

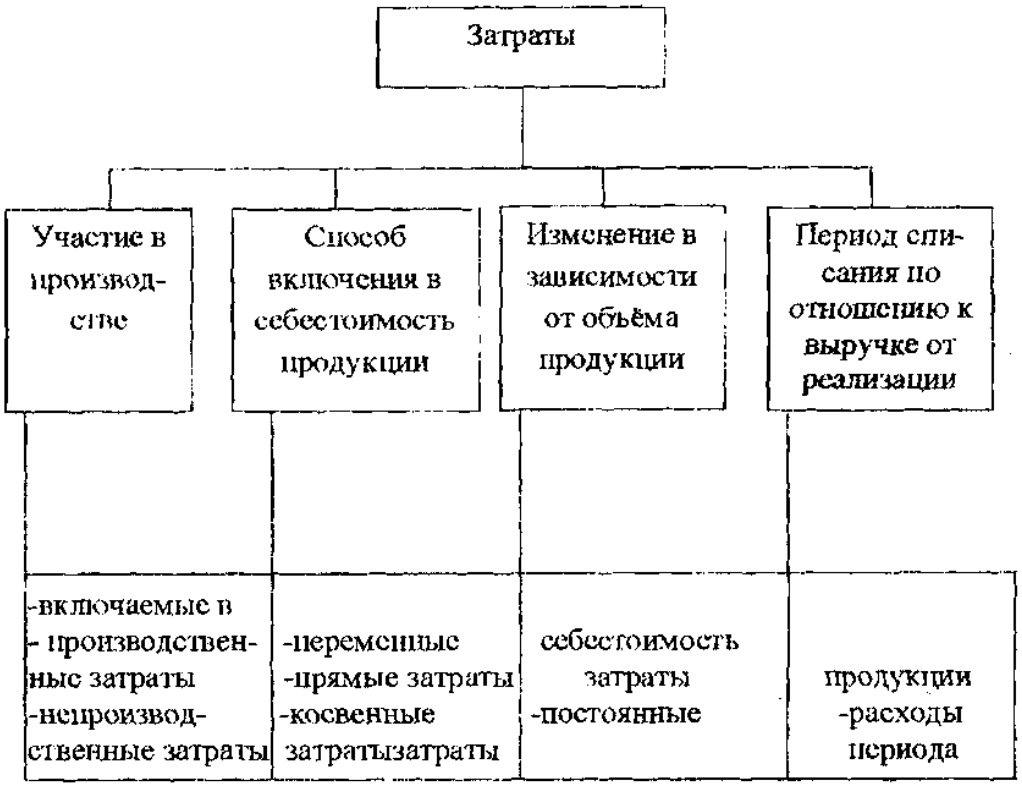


Рис. 4.1. Классификация расходов предприятия

Непроизводственные расходы включают расходы на реализацию, на научные исследования и разработки, общие и административные расходы, расходы по управлению, расходы по сбыту, выплату процентов по кредитам и другие расходы, не связанные непосредственно с производственной деятельностью предприятия.

Отделение производственных расходов от непроизводственных обусловлено необходимостью обособленного анализа факторов, влияющих на результаты деятельности предприятия.

Расходы периода выделяются в отчётности с тем, чтобы отделить производственные расходы от той части непроизводственных расходов предприятия, которая связана с основной деятельностью предприятия. Основной целью и следствием такого подхода является то, что расходы периода не включаются в стоимость материально-производственных запасов и не переносятся на следующие отчётные периоды в остатках незавершённого производства.

Финансовые расходы состоят из расходов, связанных с финансовой деятельностью предприятия: привлечением кредитных ресурсов, операций с ценными бумагами, операций с валютой, получением средств в долгосрочную аренду.

Чрезвычайные расходы – это затраты (убытки), которые возникают чрезвычайно редко в деятельности предприятия. Они не характерны для обычной деятельности, не повторяются в течение нескольких лет, не зависят от решений, принимаемых управленческим персоналом предприятия (потери от стихийных бедствий, войны, революции и пр.).

4.2.1. Переменные затраты, постоянные и постоянно-переменные затраты

Переменные затраты изменяются с изменением объёма выпущенной продукции. К ним относятся прямые затраты на материалы и прямые затраты на оплату труда. Примерами переменных затрат могут быть также плата за электроэнергию, потребляемую станками (пропорционально количеству отработанных человеко-часов), повременная оплата труда рабочих и др.

Особенностью переменных затрат является то, что при росте объёма производства переменные затраты на единицу продукции остаются неизменными (при прочих равных условиях).

Таблица 4.1.

Зависимости общей суммы затрат и себестоимости единицы продукции от объёма продукции

Объём продукции, шт.	Себестоимость всей продукции, млн. сум.			Себестоимость единицы продукции, тыс. сум.		
	Постоянные расходы	Переменные расходы	Всего	Постоянные расходы	Переменные расходы	Всего
500	50	40	90	100	80	180
1000	50	80	130	50	80	130
1500	50	120	170	33	80	113
2000	50	160	210	25	80	105
2500	50	200	250	20	80	100

Объём производства возрос в 5 раз, и постоянные расходы себестоимости продукции снизились в 5 раз (100 : 20), себестоимость единицы продукции сократилась с 180 тыс. сум до 100 тыс. сум.

Постоянные затраты – это затраты, абсолютная сумма которых почти не меняется при изменении объёма выпуска. К ним относятся арендная плата за помещения, заработная плата управленческого персонала и др. Эти затраты могут возрасти с течением времени, но они не изменяются прямо пропорционально изменению объёма производства. Рост объёма производства ведёт к экономии постоянных расходов в расчёте на единицу продукции и соответствующему снижению её себестоимости.

Постоянно-переменные затраты являются смесью постоянных и переменных затрат. Общая сумма постоянно-переменных затрат изменяется в том же направлении, что и переменные – согласно изменению объёма производства, однако это изменение не носит прямо пропорционального характера.

Примером постоянно-переменных затрат может быть плата за телефон, которая состоит из постоянной части – абонентская плата за пользование телефоном, и переменной части – плата за междугородние разговоры.

Зависимость общей суммы затрат от объёма производства приведена на рис. 1. На оси абсцисс откладывается объём производства продукции, а на оси ординат - сумма постоянных и переменных затрат. Из рисунка видно, что при увеличении объёма производства сумма переменных расходов возрастает, а при спаде производства уменьшается, постепенно приближаясь к линии постоянных затрат.

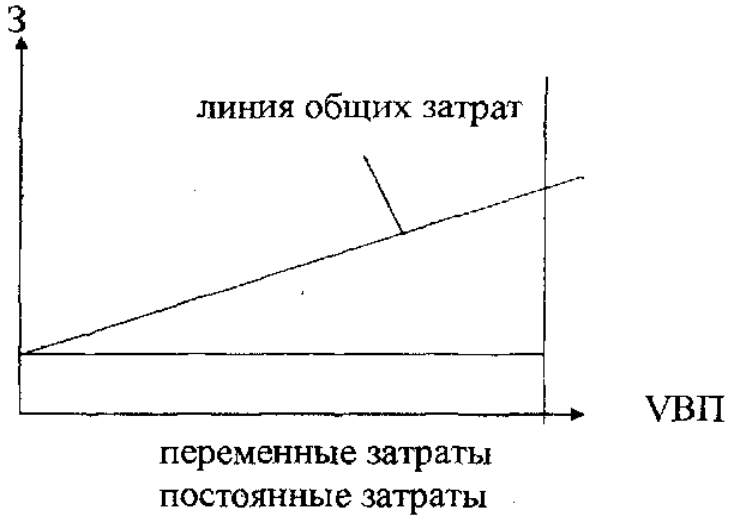


Рис. 4.2. Зависимость общей суммы затрат от объёма производства продукции.

4.3. Анализ общей суммы затрат на производство

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с изучения динамики общих затрат предприятия.

Таблица - 4.2.

Анализ динамики общих затрат предприятия, тыс. сум.

Затраты	Фактически за		Отчётный год в % к прошлому году
	прошлый год	отчётный год	
Всего затраты	180529	223580	123,8
В том числе:			
- производственная себестоимость продукции	167481	189213	112,9
- расходы периода	9612	10043	104,5
- расходы по финансовой деятельности	3436	24324	707,9
- чрезвычайные убытки	-	-	-

Данные таблицы 4.3.1 позволяют не только выявить изменение производственной себестоимости – главной части затрат предприятия, расходов периода, но и выявить степень участия данного предприятия в специфических рыночных отношениях, в осуществлении финансовых операций.

Как видно, на предприятии за отчётный год по сравнению с предыдущим периодом почти все виды затрат предприятия имели тенденцию к росту. Расходы по финансовой деятельности предприятия при этом выросли в 7,07 раза, что говорит об активизации *финансовой деятельности.*

4.4. Анализ затрат на 1 сум продукции

Затраты на один сум произведённой продукции – важный обобщающий показатель себестоимости продукции, исчисляется как отношение производственной себестоимости к объёму продукции в оптовых ценах предприятия.

Показатель затрат на один сум продукции имеет ряд преимуществ. Во-первых, он универсален, поскольку может рассчитываться в любой отрасли производства, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью.

В процессе анализа следует изучить динамику затрат на 1 сум продукции и провести сравнительный анализ по этому показателю.

Таблица - 4.3.

Динамика затрат на 1 сум продукции

Годы	Анализируемое предприятие		Предприятие конкурент		В среднем по отрасли	
	Уровень показателя, тий.	Темп роста, %	Уровень показателя, тий.	Темп роста, %	Уровень показателя, тий.	Темп роста, %
xxx1	84,2	100	84,0	100	86,5	100
xxx2	83,6	99,3	83,0	98,8	86,3	99,8
xxx3	82,5	98,0	81,5	97,0	85,5	98,9
xxx4	82,0	97,4	81,0	96,4	86,1	99,5
xxx5	81,3	96,5	80,2	95,5	83,9	97,0

На основании приведённых данных можно сделать вывод, что затраты на 1 сум продукции на анализируемом предприятии снижаются медленнее, чем у конкурирующего предприятия. Уровень данного показателя ниже чем в среднем по отрасли.

При анализе затрат на 1 сум выпущенной продукции определяют выполнение намеченного задания снижения затрат, причины изменения себестоимости против плана в абсолютной сумме и процентах.

Таблица - 4.4.

Анализ динамики затрат на 1 сум продукции

Показатели	За прошлый год	Отчётный год	
		план	факт.
1. Производственная себестоимость выпущенной продукции	167481	172767	189213
2. Стоимость выпущенной продукции в оптовых ценах предприятия	209352	220388	254550
3. Затраты на 1 сум выпущенной продукции, тий. (стр.1 : стр. 2)	80,00	78,39	74,33

Показатель затрат на 1 сум продукции подчёркивает связь между себестоимостью и прибылью. В нашем примере вместо 21,61 тий. плановой прибыли на каждый сум выпущенной продукции предприятие получило прибыль в размере 25,67 тий. В прошлом году этот показатель составил 20,0 тий.

Таблица - 4.5.

Анализ выполнения плана по снижению затрат на 1 сум продукции

Показатели	Сумма
1. Затраты на 1 сум выпущенной продукции, в тийинах:	
За прошлый год	80,00
За отчётный год:	
План	78,39
Фактически	74,33
2. Отклонение от прошлого года	
в тийинах 74,33 – 80,00	-5,67
в % - 5,67 *100 : 80,00	-7,08
3. Отклонение от плана отчётного года	
в тийинах 74,33 – 78,39	-4,06
в % -4,06 * 100 : 78,39	-5,18
4.Общая экономия (-) или перерасход (+) по затратам на 1 сум выпущенной продукции, в тыс. сум. -4,06 * 254550 : 100	-10334

В нашем примере величина затрат на 1 сум выпущенной продукции снизилась против прошлого года на 5.67 тий. или на 7,08 %, а против плана затраты снизились на 4,06 тий. Эта экономия в целом по предприятию составила 10334 тыс. сум.

Факторы, влияющие на отклонение от плановых затрат

Фактические затраты на 1 сум продукции отклоняются от плановых под влиянием следующих факторов:

а) структуры и ассортимента продукции;

б) себестоимости изделий;

в) цены и тарифов на потреблённые материальные ресурсы;

г) цены на продукцию

Факторы, влияющие на уровень себестоимости представлены на рис. 9.4.1. Объём выпущенной продукции оказывает влияние на совокупную себестоимость всей продукции, поэтому при изучении уровня затрат этот показатель не учитывается.

Изменение структуры и ассортимента выпуска продукции по сравнению с планом. Этот фактор влияет на величину затрат на 1 сум продукции, так как отношение себестоимости к оптовой цене предприятия не одинаково по разным видам продукции. В цене одних изделий доля себестоимости ниже, а доля прибыли выше, в цене других изделий может иметь место обратное явление. При прочих равных условиях увеличение удельного веса относительно рентабельных изделий, у которых доля себестоимости в цене ниже средней по предприятию, приводит к тому, что средняя величина затрат на 1 сум продукции снижается; при увеличении удельного веса относительно малорентабельных изделий средняя величина затрат на 1 сум продукции повышается. Желательно, чтобы сдвиги в структуре продукции не приводили к повышению средней величины затрат на 1 сум продукции, а следовательно, и к понижению уровня её рентабельности.

Изменение цен и тарифов на материальные ресурсы. Снижение в установленном порядке цен на потребляемые материалы, а также тарифов на грузовые перевозки и энергию приводит к уменьшению, а увеличение их – к повышению себестоимости изделий, а отсюда – и затрат на 1 сум продук-

ции. В обратном направлении влияет изменение цен на выпускаемую продукцию: в частности, чем ниже продажные цены, тем при той же себестоимости больше будут затраты на 1 сум продукции.

Изменение цен на товарную продукцию. При снижении оптовых цен предприятия на его продукцию при прочих равных условиях увеличиваются затраты на 1 сум выпущенной продукции в оптовых ценах предприятия. И наоборот, при увеличении оптовых цен на продукцию предприятия уменьшаются затраты на 1 сум продукции.

Рис. 4.3. Система факторов, влияющих на уровень затрат

Сокращение величины затрат на 1 сум продукции может произойти и в результате улучшения её качества, выразившегося в повышении сортности. Естественно, что ухудшение

качества изделий влечёт за собой нежелательное повышение затрат на 1 сум продукции. При анализе следует выяснить, за счёт каких именно изделий произошло изменение затрат на 1 сум продукции. Для этого надо в первую очередь обращать внимание на те изделия и услуги, у которых величина затрат на 1 сум продукции значительно отличается от средней и удельный вес которых в общем объёме продукции заметно изменился.

Изменение уровня себестоимости. Вторым фактором, влияющим на уровень затрат, является изменение себестоимости продукции. Для определения этих изменений фактические затраты на 1 сум фактически выпущенной продукции в ценах, принятых в плане, сопоставляют с затратами по плану на фактический объём продукции. Оценка укрупненных факторов, влияющих на изменение затрат на 1 сум продукции, имеет большое практическое значение. В процессе анализа издержек производства надо знать, что и как повлияло на величину и уровень экономии. Сверхплановая экономия может образоваться вследствие изменения плановой структуры или явиться результатом снижения уровня издержек по статьям калькуляции.

4.5. Анализ затрат по элементам и статьям себестоимости

При анализе затрат на производство по элементам надо воспользоваться данными не только за отчётный, но и за предшествующий период и установить в процентах отношение отдельных элементов затрат к общей сумме затрат на производство, что и было сделано в таблице. Группировка по элементам позволяет разработать смету затрат на производство, в которой определяются общая потребность организации в материальных ресурсах, сумма амортизационных отчислений основных фондов, затраты на оплату труда и прочие денежные расходы предприятия.

В основу группировки положен принцип отражения расходов по однородным экономическим элементам.

Группировка используется для согласования плана по себестоимости с другими разделами для планирования оборотных средств и контроля за их использованием. По экономическим элементам ведётся бухгалтерский учёт и составляется денежный отчёт по общей сумме расходов на производство.

Группировка затрат по экономическим элементам показывает материальные и денежные затраты предприятия без распределения их на отдельные виды продукции и другие хозяйственные нужды.

Соотношение отдельных экономических элементов в общих затратах определяет структуру затрат на производство. Изучение расходов по структуре обусловлено тем, что затраты предыдущего года и по плану характеризуют соответствующие объёмы выпуска продукции и не пересчитываются на продукцию отчётного периода. Поэтому сравнение затрат в абсолютных суммах при различных объёмах продукции было бы бессмысленным.

Затраты, образующие производственную себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- производственные материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда производственного характера;
- отчисления на социальное страхование по производственным работникам;
- амортизация основных фондов и нематериальных активов производственного назначения;
- прочие затраты производственного характера.

Согласно Положению «О составе затрат» в себестоимость продукции не включаются административные, коммерческие, общехозяйственные расходы и финансовые расходы. Эти расходы каждого отчётного периода списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции.

Кроме того, из всех затрат, которые ранее включались в себестоимость продукции, выделяются только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к производству (основной деятельности предприятия), т.е. как отмечено выше,

прямые и косвенные затраты на материалы, прямые и косвенные затраты на труд, накладные расходы производственного характера.

Таблица - 4.6.

Анализ динамики и структуры затрат по экономическим элементам

Показатели	Прошлый год		Отчётный год	
	Сумма, тыс. сум	Уд.вес, %	Сумма, тыс. сум	Уд.вес, %
1. Материальные затраты	116734	69,7	134720	71,2
2. Затраты на оплату труда	34334	20,5	36140	19,1
3. Отчисления на соц. страх.	7537	4,5	8325	4,4
4. Амортизационные отчисления	6029	3,6	6433	3,4
5. Прочие производственные затраты	2847	1,7	3595	1,9
Итого производственная себестоимость	167481	100	189213	100
В том числе:				
-переменные расходы	125611	75	144370	76,3
-постоянные расходы	41870	25	44843	23,7

Из приведённых данных видно, что удельный вес материальных затрат увеличился по сравнению с предыдущим периодом. Это следствие повышения удельного веса договорных поставок сырья и материалов – явления весьма положительного, способствующего росту производительности и снижению себестоимости.

Удельный вес заработной платы производственного персонала снизился с 20,5% до 19,1 %. Это снижение может быть связано с сокращением трудоёмкости на базе внедрения новой техники, с совершенствованием технологии, с заменой деталей и узлов собственного производства покупными изделиями и полуфабрикатами.

Доля амортизационных отчислений несколько снизилась, хотя абсолютная величина их возросла.

Удельный вес прочих затрат производственного характера (затраты по обслуживанию производства, затраты на командировки, относящиеся к производственному процессу, потери от брака, простоев и др.) снизился. В процессе анализа выполнения сметы производства, динамики затрат, технико-экономических и других показателей определяются возможности снижения издержек на предстоящий планируемый период.

Наряду с группировкой затрат по экономическим элементам, затраты на производство планируются и учитываются по **статьям расходов** (статьям калькуляции).

Планирование и учёт себестоимости по статьям расходов необходимы для того, чтобы установить, под влиянием каких факторов сформировался данный уровень себестоимости, по каким направлениям её можно снизить.

Анализ калькуляционных статей основан на сопоставлении плановых и фактических затрат и последующем изучении отклонений и их причин в первую очередь по тем статьям, которые занимают наиболее высокий удельный вес в структуре себестоимости.

Влияние экономии по каждой статье в отдельности на выполнение плана по себестоимости зависит не только от темпов снижения расходов по данной статье, но и от удельного веса этой статьи в общей сумме себестоимости продукции. Это влияние измеряется в процентах путём деления абсолютной величины отклонения от базисного уровня расходов по статье (s_1q_1) на производственную себестоимость продукции по плановому или другому базисному её уровню ($\sum_1^n s_{пл}q_1$),

а именно $\Delta S_i q_1\% = \frac{\Delta S_i q_1 * 100}{\sum_1^n S_{пл} * q_1}$.

Определение долевого участия в общем снижении себестоимости отдельных групп статей важно для дальнейшей детализации анализа.

Таблица - 4.7.

Анализ себестоимости продукции по статьям затрат

№	Статьи затрат	План на отчётный год		Отчётный год		Отклонение от плана	
		Сумма, тыс. сумм	Затраты на 1 сумпродукции	Сумма, тыс. сум	Затраты на 1 сумпродукции	Сумма, тыс. сум	Затраты на 1 сумпродукции
1.	Сырьё и материалы	45179	20,50	52946	20,80	+7767	+0,30
2.	Топливо и энергия на технологические нужды	10799	4,90	14001	5,50	+3202	+0,60
3.	Покупные полуфабрикаты	66042	29,97	67773	26,62	+1731	-3,35
4.	Основная заработная плата производственных рабочих	29150	13,23	30950	12,16	+1800	-1,07
5.	Дополнительная заработная плата	3540	1,61	3680	1,45	+140	-0,16
6.	Отчисления на социальное страхование	7537	3,42	8325	3,27	+788	-0,15
7.	Затраты на содержание основных средств	6029	2,73	6433	2,53	+404	-0,20
8.	Затраты на организацию и управление производством	2300	1,04	2645	1,04	+345	-

Продолжение таблицы - 4.7.

9.	Потери от брака	X	X	900	0,35	+900	+0,35
10.	Прочие затраты	2191	0,99	1560	0,61	-631	-0,38
Итого производственные затраты		**172767**	**78,39**	**189213**	**74,33**	**+16446**	**-4,06**

В первую очередь, необходимо изучить причины увеличения затрат по отдельным статьям по сравнению с базисным уровнем и непроизводительных расходов, если такие факты установлены. Далее следует также определить влияние на себестоимость не зависящих от предприятия факторов изменения цен и тарифов, а также повышения зарплаты по постановлениям правительства.

Далее после ознакомления с данными о себестоимости продукции и её слагаемыми переходят к факторному анализу каждой статьи в отдельности и прежде всего статей, по которым выявлены перерасходы.

Итак, в рыночных отношениях роль и значение себестоимости продукции резко возросло. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в:

- увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

- расширении возможностей материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем предприятия;

- улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;

- возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объём продаж;

- снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Как показывают данные таблицы, в целом затраты на 1 сум продукции ниже плана на 4,06 тийин. Наиболее ощутимо на экономию повлияло снижение затрат покупных полуфабрикатов и затрат на заработную плату в расчёте на 1 сум продукции. В то же время по ряду статей допущен перерасход, общая сумма которых в расчёте на 1 сум продукции составила 1,25 тийин (0,30 + 0,60 + 0,35). Следует тщательно проанализировать причины возникновения перерасходов, поскольку сокращение затрат по этим статьям до планового уровня является важным резервом снижения себестоимости продукции.

4.6. Факторный анализ затрат на материалы

В структуре затрат на производство промышленной продукции материальные затраты занимают наибольший удельный вес, достигающий до 90% в некоторых отраслях пищевой промышленности, а в машиностроении около 65%. Поэтому в материалоёмких отраслях промышленности при анализе главное внимание уделяется изучению динамики и выполнение плана по основным статьям материальных затрат, экономия которых играет решающую роль в общем снижении себестоимости продукции.

Основная часть материальных затрат, а именно: расход сырья, материалов и покупных полуфабрикатов на производство продукции, топлива и энергии на технологические нужды, выделяется при калькулировании себестоимости в отчётности в виде самостоятельных статей себестоимости.

В ходе анализа основное внимание уделяется выполнению предприятием снижения норм расхода материальных ресурсов; выявлению отклонений фактических результатов от плановых или нормативных. Изучаются причины отклонений, а также влияние фактически произведённых затрат на уровень себестоимости продукции с целью определения резервов её уменьшения.

При изучении причин отклонений уровня материальных затрат от планового и предшествующего периода, от прогрессивных норм и других баз сравнения эти причины подразделяются на три группы, которые условно называются **факторами цен, норм** и **замены**.

Условность общепринятых названий трёх групп факторов заключается в следующем. Под **фактором цен** подразумевается не только изменение цен поставщиков на сырьё и материалы, но также и изменение транспортно-заготовительных расходов. **Фактор норм** отражает не только изменение самих норм расхода материалов, но и отклонение фактического расхода на единицу продукции (удельного расхода) от установленных норм. Под **фактором замены** понимается не только воздействие полной замены одних видов материальных ресурсов другими, но также изменение из соотношения в смесах (рецептуры) и содержания полезных веществ.

Фактор цен, т.е. группа факторов, определяющих заготовительную себестоимость материалов, складывается из стоимости материалов по оптовым ценам поставщиков и транспортно-заготовительных расходов.

Уровень транспортно-заготовительных расходов зависит от ряда условий: от дальности перевозок, вида транспорта, использования его грузоподъёмности, механизации разгрузочных и складских операций. Степень воздействия на них предприятия-покупателя различна. Влияние этих условий установить трудно, так как в обобщённом виде информация об их изменениях отсутствует. Обычно данные о наиболее существенных изменениях (например, перевозка самолётами вместо железнодорожного транспорта) накапливают отдел снабжения и бухгалтерия.

Решающее значение для снижения себестоимости имеет экономия материалов в натуре - фактор норм и рациональные замены материалов – фактор замены.

Дело в том, что экономия материальных затрат под воздействием фактора цен оказывает непосредственное воздействие на снижение себестоимости через уменьшение сумм по статьям материальных затрат. Экономия же под влиянием фактора норм

и фактора замены не только оказывает непосредственное воздействие на эти статьи, но и создаёт возможность увеличения объёма выпуска продукции и тем самым косвенно влияет и на сокращение уровня постоянных расходов на единицу продукции. Таким образом, диапазон влияния экономии материальных затрат за счёт факторов норм и замены на снижение себестоимости продукции шире, чем за счёт фактора цен.

Таблица - 4.8.

Расход материалов на производство столового сервиза. Данные из отчётной калькуляции

Наименование материалов	По плану			По отчёту		
	Расход на ед. продукции, кг.	Цена материала, сум.	Сумма матер.затрат, сум.	Расход на ед. продукции, кг.	Цена материала, сум.	Сумма матер.затрат, сум.
А	1	2	3	4	5	6
Глина	3,35	1529	5122,1	3,50	1500	5250
Каолин	15,16	1369	20754	15,26	1380	21058,8
Полевой шпат	-	-	480	-	-	-
Кварц – песок	5,44	1184	6440,9	5,54	1190	6592,6
Пегматит и др.	-	-	444	-	-	460
Итого	-	-	33241	-	-	33361,4

Таблица - 4.9.

Расчёт влияния фактора «норм», фактора «цен» и фактора «замены материалов» на величину материальных затрат

Наименование материалов	Материальные затраты, сум			Отклонения от плана (+,-)			
	План, плановая норма при плановых ценах	Фактически, при фактических нормах и фактических ценах	Условные, при фактических нормах и плановых ценах	Всего гр.8-гр.7	в том числе за счёт		
					Норм гр.9-гр.7	Цен гр.8-гр.9	замены
А	7	8	9	10	11	12	13
Глина	5122,1	5250	5351,5	+127,9	+229,4	-101,5	-
Каолин	20754	21058,8	20890,9				
Полевой шпат	480	-	480	-175,2	-	-312,1	+136,9
Кварц – песок	6440,9	6592,6	6559,3	+151,7	+118,4	+33,3	-
Пегматит и др.	444	460	460	+16	+16	-	-
Итого	**33241**	**33361,4**	-	**+120,4**	**+363,8**	**380,3**	**+136,9**

Материальные затраты на производство столового сервиза по сравнению с планом повысились на 120,4 сум за счёт несоблюдения норм расхода материала и замены материалов. Снижение цены материала привело к экономии материальных затрат на 380,3 сум.

Теперь рассмотрим методику расчета факторов влияющих на уровень материальных затрат.

Прежде всего находят общее отклонение, т.е. разность между суммами затрат по отчёту и по плану (см. табл. 9.9, гр. 8 – гр. 7).

Чтобы измерить влияние изменения удельного расхода материалов на сумму материальных затрат, необходимо фактический и плановый расход сопоставлять в одинаковой оценке. С этой целью сравнивают сумму пересчитанного показателя с запланированной суммой затрат (плановое количество на плановую цену) по каждой строке в отдельности. Разность показывает отклонение за счёт норм (гр.9 – гр.7).

Воздействие фактора цен измеряется путём сопоставления одинакового **фактического** количества израсходованных материалов в двух оценках – фактических и плановых ценах, т.е. в результате вычитания из фактической суммы затрат пересчитанного показателя (гр. 8 – гр. 9).

Остаётся определить **воздействие замены**. На практике нередко наблюдается не прямая замена одного материала другим, а изменение рецептуры, т.е. подбор нескольких материалов в ином соотношении, чем было предусмотрено планом. Результат замены определяется путём сопоставления плановой себестоимости фактически использованного набора материалов с запланированным.

В графы, отведённые для пересчитанного показателя, записывается фактически использованный набор материалов, но по плановой заготовительной себестоимости, всего 21370,9 сум (20890,9 + 480) вместо 21234 сум (20754 + 480) по плану. Следовательно, удорожание за счёт замены выразилось в 136,9 сум при одновременном снижении заготовительной себестоимости израсходованного полевого шпата на 312,1 сум (фактор цен).

4.7. Анализ расходов на заработную плату

Трудовые затраты занимают значительный удельный вес в себестоимости продукции и оказывают большое влияние на формирование её уровня. Поэтому анализ динамики заработной платы, её доли в себестоимости продукции, изучение факторов, определяющих её величину и поиск резервов экономии средств по данной статье затрат имеют большое значение. Заработная

плата выполняет много экономических функций, из которых можно выделить две главные:

во-первых, она является основным источником денежных доходов населения, поэтому определяет уровень жизни и благосостояния работающих, членов их семей, формирует их отношение не только к труду, но и ко многим другим социальным вопросам.

во-вторых, оплата труда является одним из важнейших звеньев хозяйственного механизма, оказывает весьма серьёзное влияние на рост эффективности производства.

В элемент «Затраты на оплату труда производственного характера» включаются следующие статьи:

1. Заработная плата исчисленная исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми на предприятии формами и системами оплаты труда.

2. Выплаты стимулирующего характера: премии за производственные результаты, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство.

3. Выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда, в том числе: надбавки и доплаты к тарифным ставкам и окладам за работу в ночное время, сверхурочную работу, за работу в выходные и праздничные (нерабочие) дни.

4. Оплата в соответствии с действующим законодательством очередных (ежегодных) и дополнительных отпусков (компенсации за неиспользованный отпуск), льготных часов подростков, перерывов в работе матерей для кормления ребёнка.

5. Выплаты работникам, находящимся в вынужденном отпуске с частичным сохранением заработной платы и др.

На рис. 4.4. представлена структурно-логическая модель факторной системы средств на оплату труда в себестоимости продукции.

Теперь рассмотрим характер влияния основных факторов, включённых в модель.

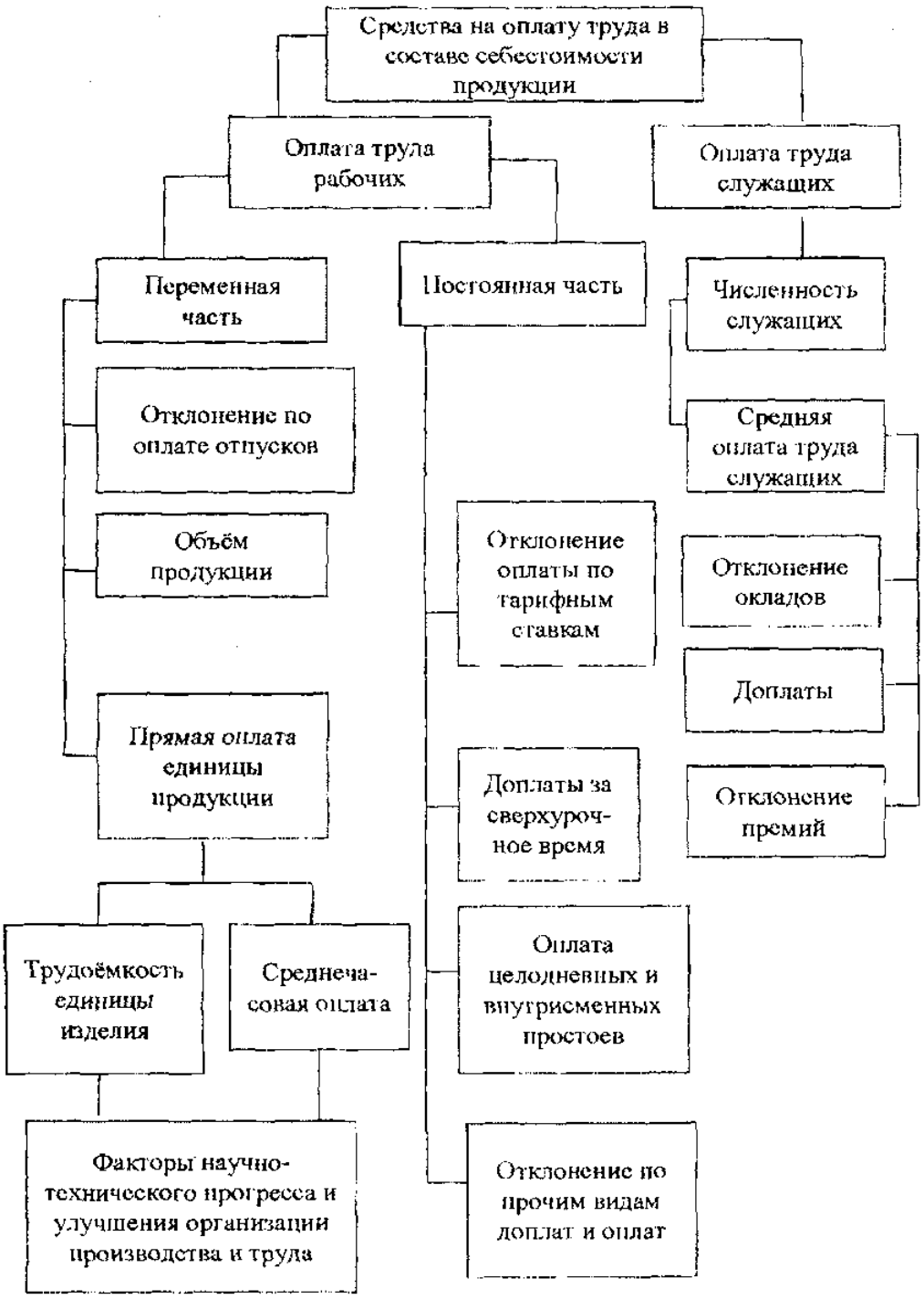


Рис. 4.4. Структурно-логическая модель факторной системысредств на оплату труда в составе себестоимости продукции

Переменная часть расходов на оплату труда включает оплату по сдельным расценкам, выплаты премий сдельщикам и повременщикам за достижение лучших количественных или качественных показателей по выпуску продукции и часть отпускных, относящуюся к переменной части оплаты труда. Прежде всего указанные виды оплат зависят от объёма выпущенной продукции. Чем он больше, тем больше заработная плата, начисляемая рабочим. Объёмный фактор действует совместно со структурным фактором, т.е. с изменением удельных весов отдельных изделий, имеющих большую или меньшую трудоёмкость и соответственно оплату за единицу продукции что приводит к изменению начисленной оплаты труда сдельщика.

Третьим фактором, оказывающим влияние на переменную часть оплаты труда рабочих, является прямая оплата труда за единицу изделия, которая в свою очередь зависит от трудоёмкости единицы изделия и часовой оплаты труда, изменяющихся под влиянием факторов научно-технического прогресса и улучшения организации производства и труда.

4.7.1. Определение абсолютной и относительной экономии или перерасхода фонда заработной платы

Приступая к анализу использования фонда заработной платы, в первую очередь необходимо рассчитать абсолютное и относительное изменение его величины.

Абсолютное отклонение ($\Delta ФЗПабс$) определяется путём сравнения фактически использованных средств на оплату труда в отчётном периоде (ФЗП1) с базовым (плановым) фондом зарплаты (ФЗП0).

$$\Delta ФЗПабс = ФЗП1 - ФЗП0.$$

Однако при этом нужно учитывать, что абсолютное отклонение само по себе не характеризует использования фонда зарплаты, так как этот показатель определяется без учёта изменения объёма производства продукции.

Абсолютный перерасход фонда зарплаты не влечёт за собой удорожание себестоимости, если процент сверхпланового

роста объёма продукции выше, чем фонда зарплаты, так как при этом зарплата на 1 сум продукции снижается по сравнению с плановым уровнем.

Перевыполнение плана по объёму продукции должно обязательно сопровождаться относительной экономией фонда зарплаты и сверхплановым снижением себестоимости потому, что при этом возрастают не только выплаты сдельщикам и премии, а повременная зарплата не меняется. Чем больше удельный вес повременной оплаты труда в общем фонде зарплаты, тем больше и достигаемая экономия.

Относительное отклонение рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты в отчётном периоде и базовым фондом, скорректированным на индекс объёма производства продукции. При этом следует иметь в виду, что корректируется только переменная часть фонда заработной платы, которая изменяется пропорционально объёму производства продукции. Это зарплата рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты и сумма отпускных, соответствующая доле переменной зарплаты.

Постоянная часть оплаты труда (зарплата рабочих по тарифным ставкам, зарплата служащих по окладам, все виды доплат) не изменяется при увеличении или спаде объёма производства:

$$\Delta ФЗП_{отн} = ФЗП_1 - ФЗП_{ск} = ФЗП_1 - (ФЗП_{пер\,0} * i_q + ФЗП_{пост\,0}),$$

где $\Delta ФЗП_{отн}$ – относительное отклонение по фонду зарплаты;

$ФЗП_1$ – фонд зарплаты фактический в отчётном периоде;

$ФЗП_{ск}$ – фонд зарплаты базовый, скорректированный на индекс объёма производства продукции;

$ФЗП_{пер\,0}$ – переменная часть фондазаработной платы базового периода;

i_q - индекс объём производства продукции;

$ФЗП_{постб}$ – постоянная сумма фонда зарплаты базового периода.

Таблица - 4.10.

Анализ использования фонда заработной платы

Показатели	Базисный период	Отчётный период	Отклонение	
			в абсолютной сумме	в %
Объём продукции (работ, услуг) в сопоставимых оптовых ценах, тыс. сум	220388	254550	+34162	+15,5
Фонд заработной платы, тыс. сум	32690	34630	+1940	+5,9
В том числе:				
- переменная часть	22883	23548	+665	+2,9
- постоянная часть	9807	11082	+1275	+13,0

Индекс объёма производства продукции составляет:

$$i_q = \frac{q_1}{q_0} = \frac{254550}{220388} = 1,1.$$

Рассчитаем абсолютное и относительное изменение фонда оплаты труда:

$$\Delta ФЗПабс = 34630 - 32690 = +1940 \text{ тыс. сум.}$$

$$\Delta ФЗП_{отн} = 34630 - (22883 * 1,1 + 9807) = 34630 - 34978,3 = -$$
$$-348,3 \text{ тыс. сум.}$$

Итак, на данном предприятии имеется относительная экономия в использовании фонда заработной платы в размере 348,3 тыс. сум.

Таблица - 4.11.

Расчет факторов изменения затрат на оплату труда в составе себестоимости продукции

Фактор	Алгоритм	Обозначения в алгоритме
А	1	2
Заработная плата рабочих ($\Delta Фзр$)	$\Delta Фзр = Фзр^1 - Фзр^0$	$Фзр^0$, $Фзр^1$ - соответственно плановая и фактическая оплата труда рабочих
В переменной части за счёт изменения:		
объёма продукции $[\Delta Фзр(N)]$	$[\Delta Фзр(N)] = Фзр^0 * K - Фзр^0$	К – коэффициент роста объёма продукции
структуры продукции $[\Delta Фзр(D)]$	$\Delta Фзр(D) = Фзр^0(N^1) - Фзр^0 *$	$\Delta Фзр^0(N^1)$ - переменная часть расходов на оплату труда по плану, пересчитанному на фактический выпуск и ассортимент
прямой оплаты труда на единицу изделия $[\Delta Фзр(Зи)]$	$[\Delta Фзр(Зи)] = Фзр^1 - Фзр^0(N^1)$	$Ф^1пер.зр$ -переменная часть расходов на оплату труда по отчёту
Заработная плата служащих ($Фзс$)	$\Delta Фзс = Фзс^1 - Фзс^0$	$Фзс^0, Фзс^1$ - плановая и фактическая оплата труда служащих
В том числе за счёт изменения:		
численности служащих $\Delta[Фзс(Чс)]$	$\Delta Фзс(Чс) = (Чс^1 - Чс^0) * \overline{Зс}$	$Чс^0, Чс^1$ - среднесписочная численность служащих по плану и отчёту; $\overline{Зс}$ - среднегодовая зарплата служащих по плану
средней зарплаты служащих $[\Delta Фзс(\overline{Зс})]$	$\Delta Фзс(\overline{Зс}) = (\overline{Зс^1} - \overline{Зс^0}) * Чс^1$	$\overline{Зс_0}, \overline{Зс^1}$ - среднегодовая зарплата служащих по плану и по отчёту

4.8. Анализ себестоимости отдельных видов продукции

При анализе себестоимости необходимо рассмотреть также калькуляции по отдельным видам продукции. Исследование калькуляций даёт возможность установить, по каким изделиям и за счёт каких расходов произошло изменение себестоимости, помогает выявлять дополнительные резервы снижения себестоимости продукции.

В первую очередь, надо сопоставить фактическую себестоимость по главнейшим изделиям с плановой и с данными за прошлый период.

Сравнивая калькуляции одинаковых изделий на разных предприятиях в разрезе отдельных статей можно установить те затраты, на которые следует ориентироваться, в том числе и тем, у которых себестоимость является относительно низкой. Такое сравнение необходимо при решении вопроса о специализации и разделении труда внутри предприятий и т.д.

Важное значение имеет изучение причин изменения себестоимости единицы продукции:

$$C_i = \frac{A_i}{VBП_i} + B_i \ ,$$

где C_i – себестоимость единицы продукции;

A_i – сумма постоянных затрат;

$VBП_i$ – объём производства;

B_i – сумма переменных затрат на единицу продукции.

Себестоимость единицы продукции:

по плану $\frac{7912}{6760} + 3800 = 4970{,}4$ сум

по отчёту $\frac{8056}{6040} + 4100 = 5433{,}7$ сум

Таблица - 4.12.

Исходные данные для факторного анализа себестоимости изделия «А»

Показатель	Условное обозначение	По плану	По отчёту	Отклонение от плана
1Объём производства, шт.	$VBП_i$	6760	6040	-720
Сумма постоянных затрат, тыс. сумм	A_i	7912	8056	+144
Сумма переменных затрат, сум	B_i	3800	4100	+300
Себестоимость единицы продукции, сумм	C_i	4970,4	5433,7	+463,3 .

Используя эту модель и данные предыдущей таблицы произведём расчёт влияния факторов на изменение себестоимости изделия «А» методом цепной подстановки.

Таблица - 4.12.

Последовательность подстановки	Фактор			Себестоимость ед. продукции, сум, C_1
	$VBП_i$	A_i	B_i	
I подстановка - план	П 6760	П 7912	П 3800	П 4970,4
II подстановка – усл.1	Ф 6040	П 7912	П 3800	5110
III подстановка – усл.2	Ф 6040	Ф 8056	П 3800	5133,7
IV подстановка - факт	Ф 6040	Ф 8056	Ф 4100	Ф 5433,7

Общее изменение себестоимости единицы продукции составляет:

5433,7 – 4970,4 = +463,3 сум.

в том числе за счёт изменения:

а) объёма производства продукции

5110 – 4970,4 = +139,6 сум
б) суммы постоянных затрат
5133,7 – 5110 = +23,7 сум
в) суммы удельных переменных затрат
5433,7 – 5133,7 = +300 сум
Проверка расчётов: +139,6 + 23,7 + 300 = + 463,3 сум
5433,7 – 4970,4 = + 463,3 сум.

4.9. Анализ потерь от брака

Брак продукции – это непроизводительные затраты материальных, трудовых и денежных средств. Возникновение брака объясняется, как правило тем, что при производстве деталей, узлов, изделий допускаются различные отступления от утвержденных стандартов, технических условий и т.п. Брак подразделяется на исправимый и неисправимый. Брак классифицируется в зависимости от места его выявления, характера, причин возникновения и виновников. Брак, выявленный покупателем после сдачи ему продукции, принято называть внешним, а обнаруженный непосредственно на предприятии – внутренним.

В обоих случаях потери от брака увеличивают себестоимость товарной продукции.

При определении суммы потерь от брака, включаемой в себестоимость продукции, из стоимости полного (неисправимого) брака вычитается стоимость забракованной продукции по цене её возможного использования. Кроме того, из всей оставшейся суммы потерь от брака исключаются фактические удержания с виновников брака и суммы, фактически взысканные с поставщиков за поставку недоброкачественных материалов или полуфабрикатов, в результате которой был допущен брак.

Основными причинами брака являются: недоброкачественность сырья и материалов; нарушение технологического процесса, неисправность оборудования, отсутствие должного наблюдения и инструктажа рабочих – по вине администрации;

неправильное руководство технологическим процессом, неудовлетворительная конструкция, ошибки в чертежах – по вине отдела главного технолога и т.д.

Анализ потерь от брака обычно начинается с сопоставления общих данных о браке за отчётный период с соответствующими данными за предшествующий период, а по возможности и с данными родственных предприятий, а в предприятиях, где брак планируется, с плановым его уровнем.

Таблица - 4.14.

Динамика потерь от брака характеризуется следующими данными в тыс. сум.

Показатели	За прош-лый год	За отчётн-ый год
1. Себестоимость окончательно забракованных изделий, полуфабрикатов и др.	1645	1530
2. Расходы на исправление брака	60	50
3. Стоимость брака по цене возможного использования	400	605
4. Сумма удержаний с лиц – виновников брака	15,9	25
5. Суммы, взысканные с поставщиков по претензиям за поставку недоброкачественных материалов, отнесённые в уменьшение потерь от брака	33	50
6. Потери от брака (стр. 1+2-3-4-5)	1256,1	900
7. Производственная себестоимость товарной продукции	167481	189213
8. Потери от брака в %	0,75	0,50

Затем анализ детализируется: по месту образования брака (в каких производственных единицах объединения и в каких именно цехах), по причинам его возникновения, по виновникам. Рассматривается степень возмещения убытков от брака виновниками.

Следует изучить динамику соотношения затрат на окончательный брак и исправление брака. Чем выше удельный вес окончательного брака, тем хуже поставлен на предприятии межоперационный и межцеховой контроль качества деталей и полуфабрикатов.

Потери от брака в абсолютной сумме составили в прошлом году 1256,1 тыс. сум, а в отчётном году – 900 тыс. сум. Кроме абсолютного показателя потерь от брака, рассчитывают относительный показатель – процент потерь от брака. Относительный размер потерь от брака позволяет проследить динамику их за ряд лет. Так, если в предыдущем году потери от брака составили 0,75% себестоимости продукции, то в отчётном году –

$$0{,}50\ \% \left(\frac{900}{189213} * 100\right)$$

Значит, доля потерь от брака в затратах на 1 сум продукции несколько снизилась, хотя наличие потерь от брака само по себе свидетельствует о недостатках в производственной деятельности предприятия. Конкретные причины брака устанавливаются по материалам первичного учёта (акты о браке, сводные ведомости о браке за месяц и т.д.).

4.10. Методика определения резервов снижения себестоимости продукции

Заключительным этапом анализа себестоимости продукции является сводный подсчёт выявленных резервов снижения себестоимости. Для сводного подсчёта резервов используются данные предшествующего анализа. При анализе себестоимости продукции необходимо обратить особое внимание на выявленные перерасходы и непроизводительные потери, которые являются резервом дальнейшего снижения себестоимости продукции.

В результате проведенного анализа был выявлен ряд непроизводительных потерь и перерасходов по затратам из которых следует выделить часть, явившуюся результатом бесхозяйственности на предприятии.

На анализируемом предприятии расходы, связанные с нарушением режима экономии, можно сгруппировать так:

Таблица - 4.15.

Название резерва	**Сумма, тыс. сумм**
I Материальные затраты	
Превышение норм расхода материалов в сравнении с планом Затраты материалов на 1 сум товарной продукции по плану 0,650 сум, фактически 0,655 сум (0,655 – 0650) * 254550	1272,7
Перерасход сырья и вспомогательных материалов по статьям затрат, 0,40 * 254550	1018
Заработная плата производственного характера	
Доплата за работу в сверхурочное время	500
Оплата целодневных простоев	230
Потери от брака	900
Итого	3920,7

Выявленная нами сумма недополученной экономии и резервов составляет 2,26 % (3920,7 : 172767 * 100) к себестоимости товарной продукции. В сводке отражены резервы, выявленные преимущественно по данным отчётности, но фактически резервы неисчерпаемы и чем более детализируется анализ по местам образования расходов, тем больше их обнаруживают.

Мировое экономическое сообщество представляет собой в настоящее время глобальную взаимосвязанную систему, и Узбекистан является неотъемлемой частью этой системы. При построении рыночных отношений в Узбекистане активно изучается, анализируется и применяется на практике опыт зарубежных стран, таких как Соединенные Штаты Америки, страны западной Европы, где рыночной экономике насчитывается несколько веков. В вопросах путей и способов снижения расходов и повышения рентабельности бизнеса был изучен опыт зарубежных стран, в частности экономистов и

предпринимателей Соединенных Штатов Америки, который ведется в условиях рыночных отношений при постоянной конкуренции. Изучены работы таких американских экономистов, как Пэм Ньюман, Том Эгельхоф, Джейсон Хайден и прочих. [14]

Американский экономист, сертифицированный бухгалтер, президент компании «RPPC», которая специализируется на ведении виртуального бизнеса, Пэм Ньюман приводит следующие способы:

1) во-первых, она предлагает возмещать работникам необходимые транспортные расходы, вместо того, чтобы содержать машину на фирме. Это позволит сократить расходы на страховку, эксплуатационные расходы и прочее;

2) во-вторых, необходимо по возможности пользоваться виртуальными коммуникациями, что позволит минимизировать офисное пространство и соответственно сократить расходы на аренду офиса. Работникам, считает Пэм Ньюман, такая идея также придется по душе;

3) в-третьих, надо наладить работу таким образом, чтобы доставлять товары непосредственно от поставщика сразу покупателю. Это позволит сократить расходы на аренду склада и минимизирует расход времени;

4) четвертая рекомендация относится к тем предприятиям, которые приобретают коллективную страховку жизни. Пэм Ньюман предлагает вместо приобретения страховки возмещать расходы тем работникам, которые нуждаются в лечении. Это также позволит несколько сократить расходы предприятия.

5) в-пятых, автор предлагает, по максимуму использовать возможности всемирной сети интернет, вместо затрат на рекламу.

6) в-шестых, Пэм Ньюман говорит о том, что если вы приобретаете здание для бизнеса, то приобретите одну

---

[14] http://www.entrepreneur.com/article/184240/

лишнюю комнату, которую в последствие надо сдать в аренду. Арендная плата будет возмещать вам некоторую часть расходов на содержание вашего здания;

7) в-седьмых, использовать работу субподрядчика, если для бизнеса необходима временная помощь. Нужно платить только за ту работу, которая вам действительно необходима.

Вопросы и задания

1. Какие основные направления составляют содержание анализа себестоимости продукции?
2. Какой показатель используется для анализа уровня и динамики себестоимости продукции, как он исчисляется и анализируется?
3. Какие факторы оказывают влияние на уровень затрат и на совокупную себестоимость продукции?
4. Назовите факторы, влияющие на величину затрат на 1 сум товарной продукции.
5. Какие факторы влияют на величину материальных затрат?
6. Каковы отличительные особенности анализа переменных и постоянных расходов?
7. Как производится анализ затрат на заработную плату?
8. Назовите факторы, влияющие на фонд заработной платы рабочих и служащих.
9. На основании каких источников производится анализ себестоимости отдельных видов продукции?
10. Как рассчитываются факторы влияющие на себестоимость единицы изделия?

ТЕМА 5. АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

5.1. Содержание и задачи анализа бухгалтерского баланса.

5.2. Структура бухгалтерскогобаланса: активы, капитал и обязательства.

5.3. Согласованность статей баланса с другими формами финансовой отчетности.

5.4. «Чтение» бухгалтерского баланса.

5.5. Горизонтальный (временный) анализ бухгалтерскогобаланса.

5.6. Вертикальный (структурный) анализ бухгалтерского баланса.

5.7. Анализ финансового состояния предприятия.

5.8. Экономический потенциал предприятия: анализ структуры, системы показателей и эффективности.

5.9. Финансовый потенциал предприятия: анализ структуры, системы показателей и эффективности.

5.10. Группировка статей бухгалтерского баланса по степени ликвидности. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса и платежеспособности предприятия.

5.1. Содержание и задачи анализа бухгалтерского баланса

Бухгалтерский баланс – это способ отражения в денежной форме имущества предприятия и источников его финансирования на определённую дату. В бухгалтерском учёте слово «баланс» имеет несколько значений: а) равенство итогов при проведении записей по счетам и группировке средств хозяйствующего субъекта в различных разрезах; б) итог основной отчётной формы; в) наименование основной отчётной формы. Значение баланса как основной отчётной формы исключительно велико, поскольку этот документ позволяет получить достаточно наглядное и непредвзятое представление об имущественном и финансовом положении предприятия.

Стоимость имущества и долговых прав, которыми располагает предприятие на отчётную дату, отражается в активе

баланса. Активы дают определённое представление об экономических ресурсах или потенциале предприятия по осуществлению будущих затрат.

Собственный капитал, а также обязательства по кредитам, займам и кредиторской задолженности отражаются в пассиве баланса. Таким образом, обязательства (пассивы) показывают объём средств, полученных предприятием, и их источники, а активы – направления использования этих средств.

На практике можно встретиться с различными видами балансов. Не останавливаясь на подробной характеристике приведём одну из возможных их классификаций (Ковалёв В.В., Патров В.В. «Как читать баланс», М.: «Финансы и статистика, 1998г., с 25-29).

Таблица - 5.1.

Классификация бухгалтерских балансов

Классификационный признак	Виды балансов
По времени составления	Вступительные, текущие, ликвидационные, разделительные, объединительные
По источникам составления	Инвентарные, книжные, генеральные
По объёму информации	Единичные, сводные, консолидированные
По характеру деятельности	Балансы основной деятельности, балансы неосновной деятельности
По видам деятельности	Баланс организации, баланс инвестиционного фонда, баланс банка, баланс бюджетной организации
По формам собственности	Баланс государственного предприятия, баланс частного предприятия
По объекту отражения	Самостоятельный баланс, отдельный баланс
По степени аналитичности	Баланс-брутто, баланс-нетто, шахматный оборотный баланс, средний баланс, уплотнённый баланс

Безусловно, не все из приведённых видов балансов имеют познавательную значимость для аудитора или аналитика,

однако с некоторыми из них они постоянно сталкиваются в своей работе. Кроме того, необходимо понимать, что одно и то же предприятие на один и тот же момент времени может иметь несколько балансов, причём их валюта необязательно совпадает (в частности, это касается текущего и ликвидационного балансов).

Структура баланса, подразумевающая выделение тех или иных разделов и статей, может быть различной; в настоящее время она имеет следующий вид:

Актив	Пассив
Долгосрочные активы	Источники собственных средств
Текущие активы	Обязательства

Рис. 5.1. Статическое представление бухгалтерского баланса.

Для осуществления своей деятельности предприятие должно иметь стартовый капитал. Это могут быть взносы учредителей, либо средства, выделенные вышестоящей организацией. Этот источник средств по сути, представляющий собой собственные средства (собственный капитал), изначально состоит из уставного капитала, величина которого оговорена в учредительных документах, однако по мере функционирования предприятия структура и величина этого источника меняются.

Термин «собственные» означает здесь принадлежность лицам (юридическим или физическим), создавшим данное предприятие; иными словами, это, условно говоря, задолженность предприятия перед своими учредителями. Экономический смысл категории «собственный капитал» таков: примерно такую сумму смогут получить владельцы предприятия в случае его ликвидации. Поскольку в этом случае учредители имеют право на получение причитающихся им долей лишь в той части стоимостной оценки имущества, которая останется после погашения обязательств предприятия перед третьими лицами, реальная их величина, во-первых, практически всегда отличается от учётных оценок, и, во-вторых может быть

определена лишь в ходе выполнения ликвидационных процедур.

Любое предприятие обычно не ограничивается собственными средствами, а привлекает средства из внешних источников: банковские кредиты, займы, кредиторы. Эти привлечённые средства подразделяются на две большие группы: долгосрочные и краткосрочные.

Средства, полученные предприятием из различных источников, вкладываются в активы, подразделяющихся на две большие группы: долгосрочные активы, т.е. активы, используемые в производственном процессе в течение длительного времени (более года), и оборотные (текущие) активы, которые потребляются в течение года неоднократно, т.е. средства, в них вложенные, оборачиваются за это время несколько раз.

5.2. Анализ статей актива баланса

Активы баланса – это экономические ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия, использование которых вероятно в будущем может принести прибыль.

Актив баланса предприятия состоит из двух разделов:

1. Долгосрочные активы
2. Текущие (оборотные) активы

Долгосрочные активы, в свою очередь, состоят из:

- имущественных активов (основные средства, капитальные вложения, ценные бумаги и т.д.);
- нематериальных активов;
- займов, переданных дочерним и другим предприятиям;
- долгосрочных инвестиций, (например, долгосрочные вложения в ценные бумаги других предприятий);
- прочих активов.

Основные средства – материальные активы, действующие в течение длительного периода времени (более одного года) как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере, используемые также для сдачи в аренду.

Следует отметить, что в экономической литературе иногда встречается словосочетание «основные фонды». Вряд ли это следует считать оправданным, так как основная интерпретация термина «фонд» - это источник средств. Поэтому во избежание терминологической и смысловой путаницы целесообразно пользоваться словосочетанием «основные средства», широко распространённым в профессиональной бухгалтерской среде.

Основные средства учитываются по первоначальной или восстановительной стоимости. Первоначальная стоимость – это расходы на строительство и приобретение основных средств, включая расходы по доставке и установке. Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства ранее созданных основных средств в современных условиях, т.е. с учётом достигнутого уровня развития производительных сил, достижений научно-технического прогресса и уровня производительности труда. Расшифровка основных средств по видам, их движение, а также данные о первоначальной (восстановительной) стоимости и износе приведены в отчётной форме № 3 «Отчёт о движении основных средств».

Нематериальные активы. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности, к нематериальным активам, используемым в течение длительного периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящим доход, относятся права, возникающие из:

- авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства, на программы для ЭВМ и др.;
- патентов на изобретения;
- свидетельств на товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование;
- ноу-хау и т.п.

Отличительными особенностями нематериальных активов являются:

- срок использования данных активов более одного года;
- способствование получению дохода предприятием;

• равномерное начисление амортизации, за исключением некоторых видов нематериальных активов (товарных знаков и т.д.).

Капитальные вложения – затраты предприятия а строительно-монтажные работы, приобретение оборудования, прочие затраты на капитальные работы.

Долгосрочные (свыше одного года) финансовые вложения – затраты с целью получения дохода (например, инвестиции в другие организации, представление займов, инвестиции в дочерние и зависимые предприятия).

Укрупнённая схема структуры активов баланса приведена на этом рисунке.

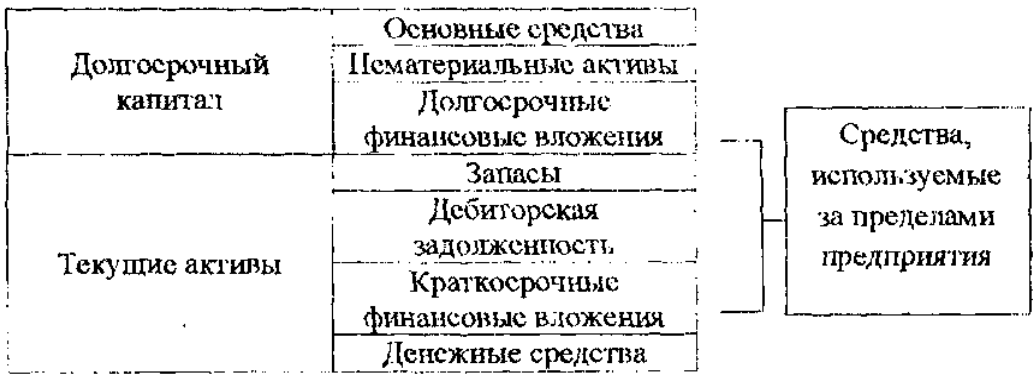


Рис. 5.2. Схема структуры активов баланса.

Текущие (оборотные) активы в отличие от долгосрочных активов находятся в постоянном кругообороте. Как правило, они:

• служат лишь один производственный цикл;

• теряют свою натуральную форму (либо перерабатываются, либо переходят из одной формы в другую);

• переносят свою стоимость на готовую продукцию (работы, услуги) сразу за один производственный цикл.

Эта особенность оборотных активов вынуждает предприятие постоянно в процессе производства продукции обновлять производственные запасы, то есть приобретать их.

Текущие (оборотные) активы включают в себя:

- *производственные запасы.* По этой группе статей отражается фактическая себестоимость сырья, вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, тары, незавершённого производства, готовой продукции и товаров и т.п.

В зависимости от отраслевой принадлежности удельный вес той или иной статьи может ощутимо варьировать. В частности, в балансах предприятий с длительным производственным циклом большой удельный вес может занимать незавершенное производство, а предприятий торговли – запасы товаров.

- денежные средства, которые находятся на текущих, расчетных, валютных счетах в банках и в кассе предприятия;

- средства в расчётах – это различные виды дебиторской задолженности, то есть долги других организаций за отгруженную продукцию, оказанные услуги, подотчётных лиц и суммы задолженности по переплатам в бюджет и во внебюджетные фонды, задолженность дочерних и ассоциированных предприятий и т.д.;

- *краткосрочные финансовые вложения* – это ценные бумаги по срокам вложения менее одного года. Следует отметить, что подразделение финансовых активов на долгосрочные и краткосрочные в известном смысле является субъективным, поскольку в момент покупки ценных бумаг не всегда можно с определённостью предвидеть, как долго предприятие сочтёт целесообразным владеть ими.

Теперь приступим к анализу актива баланса. Анализ начинают с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным актива баланса. Баланс позволяет дать общую оценку изменения имущества предприятия, выделить в его составе оборотные (мобильные) и иммобилизованные активы, изучить динамику его структуры. Под структурой понимается процентное соотношение отдельных групп имущества и статей внутри этих групп. Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении её эффективности. От того, какие

средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и в сфере обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние предприятия. В связи с этим в процессе анализа активов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценки.

Таблица 5.2.

Анализ статей актива баланса

Актив баланса	На начало года		На конец года		Абсолютноеотклонение	Темп роста, %
	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %	Сумма, млн. сумм	Уд.вес, %		
Стоимость имущества, всего	7744,5	100	10543,7	100	+2799,2	136,1
в том числе:						
1. Долгосрочные активы	3342,8	43,2	3899,1	36,9	+546,3	116,3
2. Текущие активы	4401,7	56,8	6654,6	63,1	+2252,9	151,2
из них:						
2.1. Запасы и затраты	3150,0	40,6	4100,6	38,9	+950,6	130,2
2.2. Дебиторская задолженность	705,0	9,1	1844,7	17,5	+1139,7	261,6
2.3. Денежные средства и ценные бумаги	546,7	7,1	709,3	6,7	+162,6	129,7

По данным таблицы 5.2. видно, что за отчётный период структура активов анализируемого предприятия существенно изменилась: увеличилась доля оборотных средств, основного капитала уменьшилась на 6,3 процентного пункта. В процессе последующего анализа необходимо установить изменения в долгосрочных активах. Далее изучаются причины изменения по каждой статье текущих активов баланса как наиболее мобильной части капитала. Увеличились денежные средства на 162,6 млн. сум или на 29,7% процента свидетельствуют, как правило, об укреплении финансового положения предприятия. Однако, наличие больших остатков денежных средств на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала. Они должны быстро пускаться в оборот с целью получения прибыли путём расширения своего производства или вложения в акции и ценные бумаги других предприятий.

В нашем примере дебиторская задолженность возросла с 705,0 млн. сум на начало года до 1844,7 млн. сум на конец года, т.е. увеличилась на 1139,7 млн. сум. Если предприятие расширяет свою деятельность, то растёт число покупателей и, как правило, дебиторская задолженность. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда дебиторы уменьшатся. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно. Наличие просроченной задолженности создаёт финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и на другие цели. Замораживание средств приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения платежей.

Материальные оборотные средства (запасы и затраты) также увеличились по сравнению на начало года на 950,6 млн. сум или в 1,3 раза. Наличие меньших по объёму, но более подвижных запасов означает, что меньшая сумма наличных финансовых ресурсов находится в запасе. Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия. За

рассматриваемый период запасы и затраты возросли в 1,3 раза (4100,6 : 3150,0), из них остатки готовой продукции – 1,4 раза (897,1 : 619,5).[15]

Это увеличение происходит на многих предприятиях в связи с конкуренцией, потерей рынков сбыта, низкой покупательной способностью хозяйствующих субъектов и населения, высокой себестоимостью продукции, неритмичностью выпуска и отгрузки и другими факторами.

Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия приводит также к длительному замораживанию оборотных средств, отсутствию денежной наличности, потребности в кредитах и уплате процентов по ним, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия по оплате труда и т.д. В настоящее время – это одна из основных причин спада производства, снижения его эффективности, низкой платёжеспособности предприятий и их банкротства.

5.5. Анализ статей пассива баланса

Если в активе баланса отражаются средства предприятия, то в пассиве– источники их образования.

Руководство предприятия должно иметь чёткое представление, за счёт каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать капитал.

Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли.

По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный и заёмный.

Собственный капитал состоит из уставного, добавленного, резервного капитала и нераспределенной прибыли. Величина собственного капитала в бухгалтерском балансе зависит от оценки стоимости активов и обязательств.

---

[15]См. бухгалтерский баланс, II раздел – текущие активы

Уставный капитал – это сума средств учредителей для обеспечения уставной деятельности. На государственных предприятиях это стоимость имущества, закреплённого государством за предприятием на правах полного хозяйственного ведения; на акционерных предприятиях – номинальная стоимость акций; в обществах с ограниченной ответственностью – сумма долей собственников; на арендных предприятиях - сумма вкладов его работников и т.д.

Добавочный капитал. Его основные компоненты: эмиссионный доход (разница между продажной ценой и номинальной стоимостью акций, вырученная при реализации их по цене выше номинала) и прирост стоимости долгосрочных активов при переоценке (возникает как следствие двойной записи – увеличение стоимости основных средств из-за инфляции, отражаемое в активе баланса, сопровождается равновеликим увеличением пассивной статьи «Добавочный капитал» как источника появившегося актива).

Резервный капитал может создаваться в организации, либо в обязательном порядке, либо в том случае, если это предусмотрено в учредительных документах. Он предназначен для покрытия кредиторской задолженности при прекращении деятельности, выплаты дивидендов по привилегированным акциям при недополучении прибыли, покрытия возможных убытков.

Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) – это сумма чистой прибыли, не распределённая в виде дивидендов между акционерами и собственниками организации. В момент возникновения вся чистая прибыль за отчётный период может быть определена как нераспределённая, но готовая к распределению по правилам, которые устанавливают акционеры или учредители.

Собственный капитал формируется за счёт внутренних и внешних источников (Рис. 5.3.).

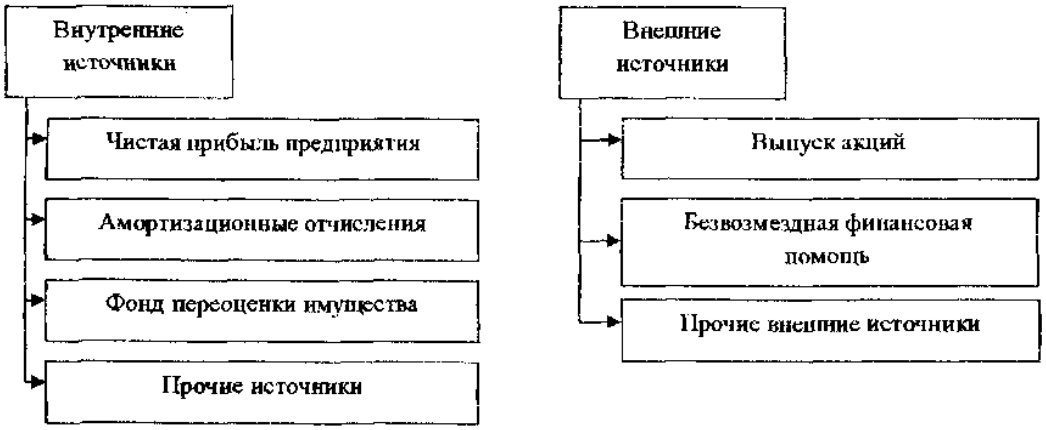


Рис. 5.3. Источник формирования собственного капитала предприятия.

Основным внутренним источником пополнения собственного капитала является *прибыль предприятия*. Значительный удельный вес в составе внутренних источников занимают амортизационные отчисления от используемых собственных основных средств и нематериальных активов. Они не увеличивают сумму собственного капитала, а являются средством его реинвестирования. К прочим формам собственного капитала относятся доходы от сдачи в аренду имущества, расчёты с учредителями и др.

Основным внешним источником формирования собственного капитала является *дополнительная эмиссия акций*. Государственным предприятиям может быть оказана безвозмездная финансовая помощь со стороны государства.

К числу прочих внешних источников относятся материальные и нематериальные активы, передаваемые предприятию бесплатно физическими и юридическим лицами в порядке благотворительности.

Заёмный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг и др. Заёмный каптал разделяется на *долгосрочный* (более года) и *краткосрочный* (до года).

Устойчивость финансового состояния во многом зависит от удельного веса в источниках собственного капитала. Однако

нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счёт собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет недоставать. Кроме того, следует иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заёмные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала. Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заёмного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

Для оценки финансового состояния необходим анализ структуры пассивов, т.е. источников собственных и заёмных средств, вложенных в имущество, соотношение которых в дальнейшем определит перспективы организации.

Оценка структуры источников проводится как внутренними, так и внешними пользователями финансовой отчётности. В соответствии с этим различны подходы к анализу. Так, внешние пользователи (банки, поставщики и др.) оценивают изменение доли собственных средств организации в общей сумме источников средств сточки зрения финансового риска при заключении сделок. Риск нарастает с уменьшением доли собственных источников средств. Внутренний анализ структуры источников имущества связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности организации. Основными критериями выбора являются степень риска, цена источника финансирования, срок уплаты долга и др.

В общей сумме источников снизился удельный вес собственного капитала противна начало года, а заёмного капитала повысился на 3,2 пункта. В составе заёмного капитала при снижении удельных весов долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, резко повысился удельный вес кредиторской задолженности.

Таблица - 5.4.

Анализ статей пассива баланса

Пассив баланса	На начало года		На конец года		Абсолютное отклонение	Темп роста, %
	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %		
Источники имущества, всего	7744,5	100	10543,7	100	+2799,2	136,1
в том числе:						
1. Собственный капитал	3700,6	47,8	4705,3	44,6	+1004,7	127,1
2. Заёмный капитал	4043,9	52,2	5838,4	55,4	+1794,5	144,3
из них:						
2.1. Долгосрочные обязательства	1092,7	14,1	1428,1	13,5	+335,4	130,7
2.2. Краткосрочные кредиты и займы	751,6	9,7	957,6	9,2	+206,0	127,4
2.3. Кредиторская задолженность	2199,6	28,4	3452,7	32,7	+1253,1	156,9

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

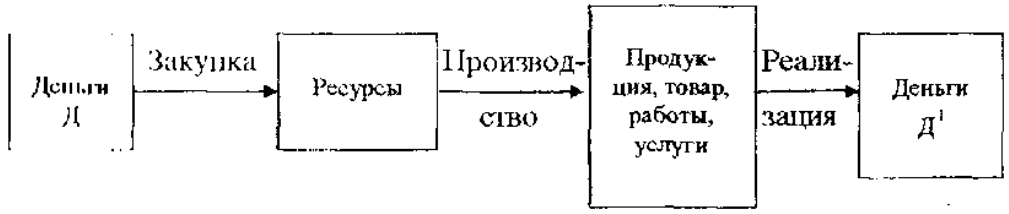
5.6. Анализ состава, структуры и динамики оборотных активов

Важное место в имуществе предприятия занимает оборотный капитал – часть капитала, вложенная в текущие активы.

Основная цель анализа – своевременное выявление и устранение недостатков управления оборотным капиталом и нахождение резервов повышения интенсивности и эффективности его использования.

Анализируя структуру оборотных активов, следует иметь в виду, что устойчивость финансового состояния в значительной мере зависит от оптимального размещения средств по стадиям процесса кругооборота.

Стадии кругооборота оборотного капитала можно представить схемой:



Кругооборот капитала охватывает три стадии:

1. Заготовительную;
2. Производственную;
3. Сбытовую.

Любой бизнес начинается с некоторой суммы денежных средств, которые вкладываются в определённое количество ресурсов для производства. В результате **стадии закупок** оборотный капитал из денежной формы переходит в производственную (предметы труда или товары).

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

На стадии реализации оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. Размеры первоначальной

суммы денег (Д) и выручки (Д') от реализации продукции (работ, услуг) не совпадают по величине. Полученный финансовый результат бизнеса (прибыль или убыток) объясняет причины несовпадения.

Соотношение между отдельными элементами оборотного капитала определяет их структуру:

Оборотный капитал	
Оборотные фонды	Фонды обращения
Производственные запасы	Готовая продукция
Незавершённое производство	Дебиторская задолженность
Расходы будущих периодов	Деньги в кассе и на расчётном счёте

В зависимости от риска вложения капитала различают оборотные капиталы: с минимальным, малым, средним и высоким риском вложений.

Таблица - 5.5.

Состав оборотных средств по степени риска вложений капитала

Группа оборотных средств	Состав включаемых статей актива баланса
1. Оборотные средства с минимальным риском вложения	1.1. Денежные средства: • касса • расчетный счёт • валютный счёт • прочие денежные средства
	1.2. Краткосрочные финансовые вложения
2. Оборотные средства с малым риском вложений	2.1. Дебиторская задолженность (за вычетом сомнительной)
	2.2. Производственные запасы (за вычетом залежалых)

Продолжение таблицы - 5.5.

	2.3. Остатки готовой продукции и товаров (за вычетом не пользующихся спросом)
3. Оборотные средства со средним риском вложений	3.1. МБП (по остаточной стоимости)
	3.2. Незавершённое производство
	3.3. Расходы будущих периодов
4. Оборотные средства с высоким риском вложений	4.1. Сомнительная дебиторская задолженность
	4.2. Залежалые производственные запасы
	4.3. Готовая продукция и товары, не пользующиеся спросом
	4.4. Прочие элементы оборотных средств, не вошедшие в предыдущие группы
5. Общая сума оборотных средств	п.1 + п.2 + п.3 + п.4

В процессе анализа прежде всего необходимо изучить изменения в наличии и структуре оборотных активов. При этом следует иметь в виду, что стабильная структура оборотного капитала свидетельствует о стабильном, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции, а её существенные изменения о нестабильной работе предприятия.

Как видно из табл. 10.6.2, наибольший удельный вес в оборотных активах приходится на долю производственных запасов: на начало года – 28,5%, на конец – 25,0%. К концу года резко увеличилась также доля дебиторской задолженности, что свидетельствует об ухудшении финансовой ситуации на предприятии. Повысился также уровень малого риска вложения в оборотные активы. Однако, уровень среднего и высокого рисков остаются довольно высокими.

Важным методологическим вопросом анализа финансового состояния предприятия является определение величины собственных оборотных средств и их сохранности. Сущность этого показателя состоит в том, что наличие собственных оборотных средств обеспечивает необходимые условия для осуществления

хозяйственной деятельности предприятия: покупки товарно-материальных ценностей, получения кредитов в банке и расширения объёма реализации товаров. Отсутствие или недостаток собственных оборотных средств – одна из основных причин неустойчивого финансового состояния предприятия, его неплатёжеспособности.

Таблица - 5.6.

Анализ состава, динамики и структуры оборотных средств

Вид средств	Наличие средств, млн. сум			Структура средств, %		
	На начало года	На конец года	Изменение	На начало года	На конец года	Изменение
А	1	2	3	4	5	6
Производственные запасы	1249,4	1661,4	+412,0	28,5	25,0	-3,5
Незавершённое производство	92,3	216,2	+123,9	2,2	3,2	+1,0
Готовая продукция	619,5	897,1	+277,6	14,1	13,5	-0,6
Товары для перепродажи	198,2	221,4	+23,2	4,5	3,3	-1,2
Расходы будущих периодов	990,3	1104,4	+114,1	22,4	16,6	-5,8
Денежные средства	383,4	131,7	-251,7	8,7	2,0	-6,7
Валютные средства	102,2	575,0	+472,8	2,3	8,6	+6,3
Денежные средства в кассе	0,2	0,02	-0,18	0	0	0
Краткосрочные финансовые вложения	12,3	-	-12,3	0,2	-	-0,2
Собственные акции выкупленные	48,8	2,7	-46,1	1,1	0,1	-1,0

Продолжение таблицы - 5.6.

Дебиторская задолженность	705,1	1844,7	+1139,6	16,0	27,7	+11,7
Итого	4401,7	6654,6	+2252,9	100,0	100,0	-
По участию в операционном процессе:						
- в сфере производства	2332	2982	+650	53,0	44,8	-8,2
- в сфере обращения	2069,7	3672,6	+1602,9	47,0	55,2	+8,2
По степени риска вложения:						
- с минимальным	498,1	706,7	+208,6	11,3	10,6	-0,7
- с малым	1854	3273	+1419	42,1	49,2	+7,1
- со средним	1082,6	1320,6	+238	24,6	19,8	-4,8
- с высоким	967	1354,3	+387,3	22,0	20,4	-1,6

Анализ наличия собственных оборотных средств по балансу и обеспеченности предприятия ими

Определение фактического наличия собственных оборотных средств производится на основании данных I раздела актива и пассива баланса как их разность. Алгоритм расчёт собственных оборотных средств имеет следующий вид:

$$E^C = C_K - F,$$

где E^C – наличие собственных оборотных средств

C_K – собственный капитал (Iраздел пассива баланса)

F – *долгосрочные активы* (I раздел актива баланса)

Если предприятие пользуется долгосрочными кредитами и займами, то для определения величины собственных оборотных средств (E^T) необходимо из сумм собственного капитала и долгосрочных обязательств вычесть долгосрочные активы.

В связи с тем, что долгосрочные кредиты и заёмные средства используются в основном на капитальные вложения и приобретение основных средств, вполне оправдано в расчётах собственного оборотного капитала учитывать сумму долгосрочных обязательств:

$$E^T = (C_K + K^T) - F$$

Наличие собственных оборотных средств может быть определено и другим способом: путём вычитания из текущих (оборотных) активов краткосрочных обязательств. В мировой практике финансового анализа данный показатель получил название **чистого оборотного капитала**, или **работающего капитала**.

Таблица - 5.7.

Расчёт наличия собственных оборотных средств и их динамика

млн. сум

п/п	Показатели	На начало года	На конец года
	Первый способ расчёта		
1.	Источники собственных средств	3700,6	4705,3
2.	Долгосрочные кредиты и займы	1092,7	1428,1
3.	Итого источников (стр. 1 + стр. 2)	4793,3	6133,4
4.	Долгосрочные активы	3342,8	3889,1
5.	Наличие собственных оборотных средств по балансу (стр.3 – стр.4)	1450,5	2244,3
6.	**Второй способ расчёта**		
7.	Запасы и затраты	3150	4100,6
8.	Дебиторская задолженность	705	1844,7
9.	Краткосрочные финансовые вложения	12,3	-
10.	Денежные средства	534,4	709,3
11.	Прочие оборотные активы	-	-
12.	Итого оборотных (текущих) активов (стр.6 + 7 + 8 + 9 + 10)	4401,7	6654,6
13.	Краткосрочные кредиты и займы	751,6	957,6
14.	Кредиторская задолженность	2199,6	3452,7
15.	Прочие краткосрочные обязательства	-	-
16.	Итого краткосрочных обязательств (стр.12+13+14)	2951,2	4410,3
17.	Величина собственного (чистого) оборотного капитала (стр. 11 – стр. 15)	1450,5	2244,3

После определения наличия собственных оборонных средств в процессе анализа рассматривается динамика собственных оборотных средств, определяются абсолютные и относительные отклонения от плана и фактических данных прошлых лет. В дальнейшем при проведении анализа финансовой устойчивости проводится сравнение величины собственных оборотных средств с потребностью организации в запасах. Сравнение темпов роста этих показателей позволяет судить об обеспеченности организации собственными оборотными средствами.

Таблица - 5.8.

Анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами

п/п	Показатели	На начало года	На конец года
1.	Наличие собственных оборотных средств по балансу	1450,5	2244,3
2.	Материальные оборотные средства (запасы и затраты)	3150	4100,6
3.	Излишек(+), недостаток(-) собственных оборотных средств (стр.1 – стр.2)	-1699,5	-1856,3
4.	Удельный вес оборотных средств в запасах и затратах, % (стр. 1 : стр.2 * 100)	46,0	54,7

Наличный размер собственных оборотных средств по балансу составил на начало года 1450,5 млн. сум, а на конец года – 2244,3 млн. сум, то есть увеличился на 793,8 млн. сум. Однако, предприятие не было обеспечено оборотными средствами. Недостаток собственных оборотных средств на конец года составил 1856,3 млн. сум и только 54,7% запасов и затрат были покрыты собственными оборотными средствами.

В ходе последующего анализа необходимо выявить причины изменения собственных оборотных средств предприятия. Главными факторами, влияющими на их величину, являются такие, как изменение уставного фонда в части оборотных

средств; прибыль, оставшаяся в хозяйственном обороте предприятия.

Следующим этапом анализа является выявление излишка или недостатка собственных оборотных средств. На анализируемом предприятии недостаток собственных оборотных средств составил на начало года 1699,5 млн. сум и на конец года – 1856,3 млн. сум.

Недостаток собственных оборотных средств может быть вызван различными причинами. В ходе анализа следует выделить факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия. К первым относятся такие, как невыполнение плана прибыли, осуществление сверхплановых расходов, удорожание себестоимости продукции и др. К причинам, не зависящим от предприятия, относятся такие, как неполное финансирование, внеплановое отвлечение средств на другие цели. Далее определяют источники возмещения недостатка собственных оборотных средств, к которым относятся:

1. реализация сверхнормативных остатков готовой продукции;
2. уменьшение дебиторской задолженности;
3. получение целевых кредитов;
4. прочие мероприятия (добиться получения прибыли, снять с производства убыточных изделий, реализация сверхнормативных товарно-материальных ценностей).

5.8. Анализ показателей ликвидности

Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги, т.е. в абсолютно ликвидные средства. Ликвидность можно рассматривать как время, необходимое для продажи актива и, как сумму, вырученную от продажи актива.

Показатели ликвидности применяются для оценки способности предприятия на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий.

Ликвидность и платёжеспособность не тождественны друг другу.

Платёжеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчётов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Основными признаками платёжеспособности являются:

а) наличие в достаточном объёме средств на расчётном счёте;

б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

А, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положении как удовлетворительное, однако, по существу, эта оценка может быть ошибочной, если в оборотных активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Неликвиды, т.е активы, которые нельзя реализовать на рынке вообще или без существенной финансовой потери, а иногда и неоправданная дебиторская задолженность не выделяются в балансе, т.е. качественная характеристика оборотных средств недоступна внешнему аналитику, поэтому с формальных позиций даже такие активы, фактическая ценность которых сомнительна, используются для оценки ликвидности.

Ликвидность менее динамична по сравнению с платёжеспособностью. Дело в том, что по мере стабилизации производственной деятельности предприятия у него постепенно складывается определенная структура активов и источников средств, резкие изменения которой сравнительно редки. Напротив, финансовое состояние в плане платёжеспособности может быть весьма изменчивым, причём со дня на день: ещё вчера предприятие было платёжеспособным, однако сегодня ситуация кардинально изменилась – пришло время расплатиться с очередным кредитором, а у предприятия нет денег на счёте, поскольку не поступил своевременно платёж за поставленную ранее продукцию. Иными словами, оно стало неплатёжеспособным из-за финансовой недисциплинированности своих дебиторов.

Для обобщённой оценки ликвидности и платёжеспособности предприятия применяются следующие коэффициенты:

Коэффициент текущей ликвидности, который в экономической литературе называют также коэффициентом покрытия, коэффициентом общего покрытия. (Коп).

Коэффициент текущей ликвидности равен отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам и определяется следующим образом:

$$Коп = \frac{\text{текущие (оборотные) активы (ф № 1, стр. 390)}}{\text{краткосрочные обязательства (ф № 1, стр. 601)}}$$

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую ликвидность и показывает, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются текущими активами, т.е. сколько денежных единиц текущих активов приходится на 1 денежную единицу текущих обязательств. Если соотношение меньше, чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы. Допустимые нормы Коп – 2.

Если коэффициент текущей ликвидности высокий, то это может быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы, с неоправданным ростом дебиторской задолженности. Постоянное снижение коэффициента означает возрастающий риск неплатёжеспособности.

Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл) является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом товарно-материальных запасов. Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по формуле:

$$Кбл = \frac{\text{денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская заложенность}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Допустимые нормы этого показателя рекомендуются в пределах от 0,8 до 1,0, но может быть чрезвычайно высоким из-за неоправданного роста дебиторской задолженности.

В работах некоторых западных аналитиков приводится ориентировочное нижнее значение показателя -1, однако эта оценка носит также условный характер. Тем не менее, можно дать ей вполне наглядное и обоснованное толкование. Кредиторская и дебиторская задолженности представляют собой некую форму взаимного кредитования контрагентов, находящихся в деловых отношениях. Очевидно, что в целом по экономике суммы предоставленного и полученного кредитов

равны. Любое предприятие должно стремиться к тому, чтобы сумма кредита, предоставленного им своим покупателям (дебиторская задолженность) не превышала величины кредита, полученного им от поставщиков.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) определяется по формуле:

$$\text{Кал} = \frac{\text{денежные_средства} + \text{краткосрочные_финансовые_вложения}}{\text{краткосрочные_обязательства}} = \frac{\text{ф№1, стр.320} + \text{стр.370}}{\text{ф№1, стр.601}}$$

Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счёт имеющейся денежной наличности. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов. Однако и при небольшом его значении предприятие может быть платёжеспособным, если сумеет сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств по объёму и срокам. Поэтому каких-либо общих нормативов и рекомендаций по уровню данного показателя не существует. Дополняет общую картину платёжеспособности предприятия наличие или отсутствие у него просроченных обязательств, их частота и длительность.

Различные показатели ликвидности представляют интерес не только для руководителей и финансовых работников предприятия, но и для различных потребителей аналитической информации: коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов; коэффициент быстрой ликвидности – для банков; коэффициент текущей ликвидности – для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия.

Как показывают данные табл. 5.9., на анализируемом предприятии коэффициенты ликвидности ниже установленных норм. А коэффициенты текущей и быстрой ликвидности на конец периода увеличились, но недостаточно.

При рассмотрении вопроса ликвидности аналитику следует изучить некоторые компоненты оборотных средств отдельно, так как с ними могут быть связаны «узкие места» предприятия.

Таблица - 5.9.

Анализ коэффициентов ликвидности

Показатели	№ строки	На начало года	На конец года
Денежные средства	320	485,6	706,5
Краткосрочные финансовые вложения	370	61,1	2,7
Дебиторская задолженность	210	705,1	1844,7
Запасы и затраты (расходы будущих периодов вычитаются)	140	2159,5	2996,1
Краткосрочные обязательства	601	2951,2	4410,3
Расчёты			
Коэффициент текущей ликвидности	Коп	1,15	1,26
Коэффициент быстрой ликвидности	Кбл	0,42	0,57
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал	0,16	0,16

5.9. Анализ ликвидности баланса

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях усиления финансовых ограничений и необходимости оценки кредитоспособности предприятий. **Ликвидность баланса** определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов приобрёл денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

«Ликвидность предприятия в краткосрочном периоде определяется его возможностями покрыть свои краткосрочные обязательства. Ликвидность означает способность обратить в наличность или получить наличные денежные средства», отмечает Л.А.Бернстайн в своей работе «Анализ финансовой отчетности». [16]

В экономической литературе существуют различные подходы к формированию системы показателей ликвидности, к последовательности их исчисления и в формулировке названий отдельных показателей ликвидности баланса предприятия.

Однако, каждый из них должен исходить из следующих принципиальных положений:

Во-первых, пользоваться только такими показателями, которые отражают и имеют непосредственное отношение к оценке ликвидности баланса предприятия.

Во-вторых, показатели должны отражать непосредственно уровень ликвидности баланса или выявлять влияние соответствующих факторов, условий на уровень ликвидности.

В-третьих, показатели должны показывать степень превращения различных элементов оборотных средств предприятия в денежную наличность.

В-четвёртых, необходимо различать основные и дополнительные показатели ликвидности баланса предприятия и анализ их должен проходить в определенной последовательности.

Основные показатели отражают главное экономическое содержание, суть ликвидности баланса предприятия, а **дополнительные показатели** – отдельные стороны, конкретизирующие ликвидность баланса предприятия.

В качестве показателей ликвидности баланса профессор Э. А. Акрамов считает следующие показатели[17]:

1. Общий коэффициент ликвидности
2. Коэффициент текущей ликвидности
3. Промежуточный коэффициент ликвидности
4. Коэффициент абсолютной ликвидности

---

[16]Бернстайн Л.А. «Анализ финансовой отчетности», - М., «Финансы и статистика», 2002г., стр.420.
[17]Акрамов Э. А. «Анализ финансового состояния предприятия», - Ташкент, 2000г., стр. 56, 61-62.

Дополнительные показатели ликвидности баланса можно разделить на две группы:

- показатели углубления процесса анализа ликвидности баланса с учётом степеней ликвидности отдельных групп активов предприятия в соответствии со сроками погашения отдельных групп внешних обязательств предприятия.
- показатели, отражающие влияние на ликвидность баланса конкретной структуры финансовых ресурсов в целом, совокупности оборотных средств предприятия.

Первая группа показателей предполагает распределение активов предприятия на соответствующие группы в зависимости от степени их реализуемости, а пассивов – на группы, в зависимости от наступления сроков их погашения, а также сравнение групп активов и пассивов, выявление уровня ликвидности баланса предприятия по отдельным его элементам.

Для погашения внешних обязательств предприятия могут быть использованы различные виды активов на которые влияет степень их оборачиваемости, т.е. скорость их превращения в наличные денежные средства. Чем меньше требуется времени на то, чтобы данный вид активов обрёл денежную форму, тем выше его ликвидность.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

1. **Наиболее ликвидные активы** A_1 – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчётов немедленно. К этой группе также относятся те краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги), которые можно приравнять к деньгам.

2. **Быстрореализуемые активы** A_2 - дебиторская задолженность. Ликвидность этих активов различна и зависит от субъективных и объективных факторов: квалификации финансовых работников предприятия, взаимоотношений с плательщиками и их платёжеспособности, условий предоставления кредитов покупателям.

3. **Медленно реализуемые активы A_3**– статьи раздела II актива «Запасы и затраты», за исключением статьи «Расходы будущих периодов», а также статьи «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложений в уставные фонды других предприятий).

4. **Труднореализуемые активы A_4** – активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода. В эту группу можно включить статьи I раздела актива баланса «Долгосрочные активы», за исключением статей этого раздела, включённых в предыдущую группу.

Первые три группы активов (наиболее ликвидные активы, быстрореализуемые и медленно реализуемые активы) в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия. Текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество.

Для сопоставления с составными частями активов предприятия, пассивы баланса, с учётом наступления сроков погашения, подразделяются на следующие группы:

1. **Наиболее срочные обязательства $П_1$** – кредиторская задолженность, расчёты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок.

2. **Краткосрочные пассивы $П_2$**, в состав которых входят: краткосрочные займы, краткосрочные кредиты, авансы, полученные от покупателей и заказчиков.

3. **Долгосрочные пассивы $П_3$**– долгосрочные кредиты и заёмные средства.

4. **Постоянные пассивы $П_4$**– итог раздела I пассива баланса. Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статье «Расходы будущих периодов».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

$$A_1 \geq П_1$$

$$A_2 \geq П_2$$

$$A_3 \geq П_3$$

$$A_4 \leq П_4$$

При этом, если выполнены три следующие условия:

$$A_1 \geq П_1$$

$$A_2 \geq П_2$$

$$A_3 \geq П_3 \ ,$$

т.е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется и последнее неравенство: $A_4 \leq П_4$,которое подтверждает наличие у предприятия собственных оборотных средств и означает соблюдение минимального условия финансовой устойчивости. Невыполнение одного из первых трёх неравенств свидетельствует о нарушении ликвидности баланса. При этом недостаток средств по одной группе активов не компенсируется избытком по другой группе, так как компенсация может быть лишь по стоимости; в реальной платёжной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Анализ ликвидности баланса оформляется в виде таблицы (табл. 5.10.)

Таблица - 5.10.

Анализ ликвидности баланса

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	Платёжный излишек или недостаток	
						На начало года	На конец года
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Наиболее ликвидные активы	546,7	709,3	1.Наиболее срочные обязательства	2199,6	3452,7	-1652,9	-2743,4

Продолжение таблицы - 5.10.

2.Быстро-реали-зуемые активы	705	1844,7	2.Кратко-срочные пассивы	751,6	957,6	-46,6	+87,1
3. Медлен-но реали-зуемые активы	3150	4100,6	3.Долго-срочные пассивы	1092,7	1428,1	+2057,3	+2672,5
4.Труднор еали-зуемые активы	3342,8	3889,1	4.Постоян-ные пассивы	3700,6	4705,3	-357,8	-816,2
Баланс (строка 1+2+3+4)	7744,5	10543,7	Баланс (строка 1+2+3+4)	7744,5	10543,7	X	X

Данные таблицы характеризуют, что баланс анализируемого предприятия не является абсолютно ликвидным.

Таблица - 5.11.

Показатели ликвидности баланса

На начало года	На конец года
$A_1 \leq П_1$	$A_1 \leq П_1$
$A_2 \leq П_2$	$A_2 \geq П_2$
$A_3 \geq П_3$	$A_3 \geq П_3$
$A_4 \leq П_4$	$A_4 \leq П_4$

По состоянию на конец года увеличился платёжный недостаток наиболее ликвидных активов. Ожидаемые поступления от дебиторов превысили величину краткосрочных кредитов. Величина запасов превысила долгосрочные обязательства. Однако, несмотря на имеющийся платёжный излишек по этим группам, он по причине низкой ликвидности запасов вряд ли может быть направлен на покрытие недостатка средств для погашения наиболее срочных обязательств. Видимо, в течение отчётного периода у организации снизился объём реализации,

что привело к образованию сверхнормативных запасов, причём часть этих запасов, по всей вероятности составляли сырьё и материалы, приобретенные на заёмные средства. Увеличилась также дебиторская задолженность предприятия. Подобные предположения подтверждаются динамикой второй и третьей групп активов и пассивов.

Сопоставление наиболее ликвидных средств (A_1) и быстрореализуемых активов (A_2) с наиболее срочными обязательствами ($П_1$) и краткосрочными пассивами ($П_2$) позволяет оценить текущую ликвидность. Сравнение медленно реализуемых активов (A_3) с долгосрочными пассивами ($П_3$) отражает перспективную ликвидность. Текущая ликвидность свидетельствует о платёжеспособности (или неплатёжеспособности) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платёжеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Балансы ликвидности за несколько периодов дают представление о тенденциях изменения финансового положения предприятия.

Баланс ликвидности является одним из источников информации для составления финансового плана. С помощью баланса ликвидности можно вести прогнозные расчёты на случай ликвидации предприятия.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом (L) следует использовать общий показатель ликвидности, вычисляемый по формуле[18]:

$$L = \frac{a_1 A_1 + a_2 A_2 + a_3 A_3}{a_1 П_1 + a_2 П_2 + a_3 П_3},$$

где $A_j, П_j$ – итоги соответствующих групп по активу и пассиву, a_j – весовые коэффициенты, j = 1,2,3.

Общий показатель ликвидности баланса показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платёжных обязательств (как краткосрочных, так и

[18] А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. – Аудит. М., Инфра –М, 1995г., с. 210.

долгосрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платёжных обязательств входят в указанные суммы с весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения поступления средств и погашения обязательств. Данный показатель позволяет сравнивать балансы предприятия, относящиеся к разным отчётным периодам, а также балансы различных предприятий и выяснять, какой баланс более ликвиден.

С помощью анализа ликвидности баланса осуществляется оценка изменения финансовой ситуации на предприятии с точки зрения ликвидности. Данный показатель применяется также при выборе наиболее надёжного партнёра из множества потенциальных партнёров на основе отчётности.

Анализ оборачиваемости оборотных средств

Оборотные средства представляют стоимостное выражение части производственных фондов предприятия, участвующих в процессе воспроизводства. Повышение степени их использования создаёт предпосылки для возрастания эффективности воспроизводства и выражается прежде всего в ускорении их оборачиваемости.

Максимально быстрый кругооборот авансированных оборотных средств вследствие сокращения времени производства и обращения способствует увеличению объёма выпускаемой продукции в фиксированный период времени. Кроме того, ускорение оборачиваемости способствует укреплению платёжеспособности предприятия.

Экономический анализ оборачиваемости оборотных средств предусматривает:

- оценку динамики всех оборотных средств, в том числе по отдельным экономическим элементам;
- определение отклонений оборачиваемости от предыдущего периода;
- определение факторов, воздействующих на изменение скорости оборота;
- выявление резервов ускорения оборачиваемости.

Финансовое положение предприятия находится находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств уменьшает потребность в них: меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства, и следовательно, ведёт к снижению уровня затрат на их хранение, что способствует в конечном счёте повышению рентабельности и улучшению финансового состояния предприятия.

Замедление времени оборота приводит к увеличению необходимого количества оборотных средств и дополнительным затратам, а значит, к ухудшению финансового состояния предприятия.

Скорость оборота средств – это комплексный показатель организационно-технического уровня производственно-хозяйственной деятельности. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства.

На длительность нахождения средств в обороте влияют факторы внешнего и внутреннего характера.

К факторам **внешнего характера** относятся сфера деятельности предприятия, отраслевая принадлежность, масштабы предприятия, экономическая ситуация в стране и связанные с ней условия хозяйствования предприятия.

Внутренние факторы – ценовая политика предприятия, структура активов, методика оценки запасов.

Для определения оборачиваемости используется ряд показателей: коэффициент оборачиваемости оборотных средств, представляющий количество оборотов, которое совершили оборотные средства предприятия в течение анализируемого периода; оборачиваемость в днях, т.е. длительность (в днях) периода, в течение которого оборотные средства предприятия совершают полный оборот.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Ко) исчисляется как отношение объёма реализации продукции к среднему остатку оборотных средств по формуле:

$$Ко = \frac{P}{CO},$$

где Ко – коэффициент оборачиваемости;

Р – выручка от реализации продукции;

СО – средние остатки оборотных средств.

Средний остаток оборотных средств определяется как средняя хронологическая моментного ряда, исчисляемая по совокупности значений показателя в разные моменты времени:

$$\overline{CO} = \frac{1/2CO_1 + CO_2 + \dots\dots\dots + 1/2CO_n}{n-1},$$

где $\overline{CO}$ – средние остатки оборотных средств;

n – число месяцев;

Рост коэффициента оборачиваемости свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости одновременно показывает число оборотов оборотных средств за анализируемый период и может быть рассчитан делением количества дней анализируемого периода на продолжительность одного оборота в днях ($\overline{X}$):

$$Ко = \frac{Д}{\overline{X}},$$

где $\overline{X}$ – продолжительность одного оборота в днях;

Д – число дней исследуемого периода (год – 360 дней, квартал – 90, месяц – 30 дней).

Оборачиваемость в днях($\overline{X}$), или длительность одного оборота определяется по формуле:

$$\overline{X} = \frac{CO * Д}{P}$$

Коэффициент загрузки средств в обороте характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на один сум выручки от реализации продукции:

$$Кзс = \frac{CO}{P},$$

где Кзс – коэффициент загрузки средств в обороте, тийин.

Чем меньше коэффициент загрузки, тем эффективнее используются оборотные средства.

Таблица - 5.12.

Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	Усл. обозначение	Предыдущий период	Отчётный период	Отклонения
1.Выручка от реализации	Р	4547,8	6548,9	+2001,1
2.Средние остатки оборотных средств	$\overline{CO}$	3032	5528	+2496
3.Коэффициент оборачиваемости (стр.1 : стр.2)	Ко	1,50	1,18	-0,32
4.Оборачиваемость в днях (стр.2*360 : стр.1)	$\overline{X}$	240	304	+64
5. коэффициент закрепления оборотных средств (стр.2 : стр.1), тийин	Кзс	66	84	+18

Из приведённых данных следует, что оборачиваемость оборотных средств в текущем году по сравнению с предыдущим периодом замедлилась на 64 дня. За предшествующий период оборотные средства совершили 1,50 оборота, за отчётный период – 1,18 оборота.

Ускорение оборачиваемости способствует сокращению потребности в оборотном капитале, приросту объёмов продукции и, значит, увеличению получаемой прибыли.

Замедление оборачиваемости требует привлечения дополнительных средств для продолжения хозяйственной деятельности предприятия хотя бы на уровне прошлого года.

Высвобождение(привлечение) оборотных средств из оборота определяется по формуле:

$$\Delta CO = (\overline{X_1} - \overline{X_0}) * P_{1сут},$$

где $\overline{X_1}, \overline{X_0}$ – длительность одного оборота оборотных средств (в днях);

$P_{1сут}$ – однодневная выручка от реализации.

$$\Delta CO = (304 - 240) * \frac{6548,9}{360} = +1164,1$$

В результате замедления оборачиваемости оборотных средств дополнительное вовлечение в хозяйственный оборот оборотных средств составляет 1164,1 млн. сум.

Величину прироста продукции за счёт ускорения оборачиваемости оборотных средств (при прочих равных условиях) можно определить, применяя метод цепных подстановок:

$$\Delta V_p = (K_1 - K_2) * CO_1$$

$$\Delta V_p = -0.32 * 5528 = -1768.9 млн.сум$$

Влияние оборачиваемости оборотных средств на приращение прибыли находят по формуле:

$$\Delta P = P_0 * \frac{K_1}{K_2} - P_0,$$

где P_0 – прибыль за базисный период;

K_1, K_0 – коэффициенты оборачиваемости оборотных средств за отчётный и базисный периоды.

$$\Delta P = 1682.3 * \frac{1.18}{1.50} - 1682.3 = -360.0 млн.сум$$

1682,3 млн. сум – валовая прибыль от реализации продукции.

Определённый интерес для анализа представляет исчисление и так называемых частных показателей оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств, позволяющих оценить скорость перехода оборотных средств из одной экономической функциональной формы (их стадий) в другую. При этом рассчитывают следующие показатели:

- **коэффициент оборачиваемости запасов** – характеризует количество оборотов, которые могут совершить запасы в течение анализируемого периода:

$$K_{об.запас.} = \frac{выручка_от_реализации}{средняя_величина_запасов};$$

$$средняя_величина_запасов = \frac{запасы_на_начало_года + запасы_на_конец_года}{2}$$

- **коэффициент длительности (оборачиваемости) оборота в днях**:

$$Д_{об} = \frac{средние_остатки_запасов * число_дней_в_исследуемом_периоде}{выручка_от_реализации}$$

Показатели длительности оборота могут быть рассчитаны также отдельно по производственным запасам (т.е. сырью и

материалам) и незавершенному производству. В этих случаях расчеты проводят следующим образом:

- длительность оборота производственных запасов в днях

$$Д_{пз} = \frac{\overline{ПЗ} * Д}{S},$$

где $\overline{ПЗ}$ – средняя величина производственных запасов;

S – себестоимость реализованной продукции.

Период оборачиваемости запасов сырья и материалов равен продолжительности времени, в течение которого сырьё и материалы находятся на складе перед передачей в производство. Рост названого показателя, как правило, бывает вызван сокращением объёмов производства в результате сокращения объёмов реализации и появления у организации сверхнормативных запасов сырья и материалов. Низкий показатель может указывать на недостаточность товарно-материальных ценностей, что в дальнейшем может привести к замедлению бизнеса.;

- длительность оборачиваемости незавершенного периода – означает продолжительность времени, необходимого для превращения полуфабрикатов в готовую продукцию. Определяется аналогично предыдущему показателю;

- период оборачиваемости запасов готовойпродукции – равен продолжительности времени, в течение которого готовая продукция попадает к покупателю. Длительность оборачиваемости готовой продукции рассчитывается по формуле:

$$Д_{гп} = \frac{\overline{ГП} * Д}{P},$$

где $\overline{ГП}$ - средняя величина готовой продукции;

Д – число дней в исследуемом периоде;

Р – выручка от реализации.

Сокращение этого показателя может означать увеличение спроса на продукцию предприятия, увеличение – затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса, трудности со сбытом.

Контрольные вопросы

1. Что понимают под финансовым состоянием предприятия и в связи с чем повышается значимость его анализа?

2. Каковы основные задачи и направления анализа финансового состояния?

3. Какие методы применяются для анализа финансового состояния?

4. Каковы состав и содержание бухгалтерской отчётности, в том числе каждого раздела образца её формы?

5. Изложите значение, объекты и методику анализа имущественного положения предприятия.

6. Что такое финансовая независимость и какова система абсолютных и относительных показателей, характеризующих её? Какова методика их расчета?

7. Что такое платёжеспособность и ликвидность и в чём их отличие? Какими показателями они характеризуются и какова методика расчёта этих показателей?

8. По каким показателям определяется эффективность использования оборотного капитала (оборотных средств)?

9. Какова методика расчёта оборачиваемости частных показателей оборотного капитала?

10. Каковы пути финансового оздоровления субъектов хозяйствования?

ТЕМА 6. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

6.1. Содержание, цель и задачи анализа финансовой устойчивости.

6.2. Влияние экономических ресурсов предприятия, финансовой структуры ресурсов, ликвидности и платежеспособности на финансовое состояние и устойчивость.

6.3. Типы финансовой устойчивости: абсолютная и нормативная устойчивость, неустойчивое и кризисное состояние.

6.4. Анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

6.5. Анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) финансовой устойчивости: коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент соотношения собственного и заемного капитала, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами.

6.6. Определение внутренних резервов и разработка мероприятий по укреплению финансовой устойчивости предприятия.

6.1. Содержание, цель и задачи анализа финансовой устойчивости

В отличие от понятий «платёжеспособность» и «кредитоспособность», понятие «финансовая устойчивость» – более широкое, так как включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия. Эти категории по своему экономическому содержанию и методике расчёта совершенно отличаются друг от друга. Как указывает В.Г.Артеменко, М. В. Беллендир («Финансовый анализ», издательство «Дело и сервис», М. 1999г., с.27), финансовая устойчивость выражает сущность финансового состояния предприятия, а платёжеспособность предприятия – это внешняя форма проявления финансового состояния предприятия, ибо без надлежащего уровня

финансового состояния не может быть и платёжеспособности предприятия, ликвидности его баланса.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатёжеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Следовательно, финансовая устойчивость связана со всеми сторонами финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия и, естественно, испытывает влияние как внутренних, так и внешних условий производства, функционирования предприятия в целом.

В качестве **внутренних факторов**, оказывающих влияние на финансовую устойчивость, выступают:

- структура выпускаемой продукции(услуг), её доля в общем платёжеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного фонда;
- соотношение затрат и доходов предприятия;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К **внешним факторам** относят влияние экономических условий хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платёжеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую, кредитную политику государства, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, внешнеэкономические связи, систему ценностей в обществе и др.

Финансовая устойчивость является важнейшим рычагом и условием, определяющим весь процесс функционирования предприятий. Отсюда и важность и предназначение анализа финансовой устойчивости предприятия.

Прежде чем начать анализ финансовой устойчивости деятельности предприятий, необходимо выработать подход к её оценке. Он заключается в конкретизации понятия финансовой устойчивости, в определении её сущности и содержания, в разграничении системы показателей оценки её уровня.

Понятие финансовой устойчивости трактуется авторами отдельных учебников и учебных пособий по финансовому анализу по разному.

Таблица - 6.1.

Содержание и сущность финансовой устойчивости характеризуется следующими данными

Источники	Содержание
В.Г. Артеменко, М.В. Белендир «Финансовый анализ», 2-е издание, М.:»Дело и Сервис» 1999г. с.26	«Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции»
Н.Н. Селезнёва, А.Ф. Ионова «Финансовый анализ» М.: «Юнити» 2002г., с.343	«Финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платёжеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска»
Акрамов Э.А. «Анализ финансового состояния предприятия», Т., 2000г., с. 45	«Уровень финансовой устойчивости предприятия определяется соотношением запасов и затрат или материальных оборотных средств предприятия к

Продолжение таблицы - 6.1.

	источникам их покрытия. Это и есть сущность и главное содержание финансовой устойчивости предприятий»
В.В.Ковалёв, Вит. В.Ковалёв «Анализ финансовой устойчивости», 2-е издание, М.: «Проспект», 2005г., с. 265	«Под финансовой устойчивостью понимают способность предприятия поддерживать целую структуру источников финансирования»
В.И.Макарьева, А.В.Андреева «Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации», М.: «Финансы и статистика», 2005г., с. 18	«Финансовая устойчивость характеризуется состоянием и структурой активов организации, их обеспеченностью источниками. Она является основным критерием надёжности организации как коммерческого партнёра»
С.И.Крылов, «Финансовый анализ», Изд. Уральскогоунивер. Екатеринбург, 2016г., с.31	«Финансовая устойчивость определяется соотношением заемных и собственных средств и характеризует степень независимости организации от заемных источников финансирования»
Т.Ш.Шагиясов и др. «Экономический анализ», Т.: «Молия-иктисод», 2018г., с.281	«Сущность финансовой устойчивости определяется эффективнымформированием, распределением ииспользованием финансовых ресурсов.

Как видно, понятие финансовой устойчивости, её содержание и сущность излагаются зарубежными и нашими учёными, экономистами по разному.

Одни считают в определении её сущности главное – распределение и использование финансовых ресурсов, другие – превышение доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия; отношение запасов и затрат к источникам их покрытия.

6.2. Влияние экономических ресурсов предприятия, финансовой структуры ресурсов, ликвидности и платежеспособности на финансовое состояние и устойчивость

Более устойчивым является такое состояние объекта, которое при равных по силе внешних воздействиях и внутренних сдвигах подвержено меньшим изменениям, отклонениям от прежнего положения. Условием обладания устойчивости к внешним воздействиям являются внутренние свойства самого объекта, т. е. основа устойчивости заложена внутри самого объекта. Для того чтобы повысить его устойчивость к воздействию различных факторов, необходимо прежде всего совершенствовать сам объект изнутри. Экономическое состояние предприятия может варьироваться от крайне неустойчивого, при котором оно находится на грани банкротства, до относительно устойчивого. В случае нарушения устойчивости существенное значение имеет направленность процесса: усиление неустойчивости или ее ослабление.

Одним из важных аспектов обеспечения устойчивого развития предприятия является защита его экономических интересов, которая осуществляется в рамках общей концепции экономической безопасности хозяйствующего субъекта. В различных источниках даются определения экономической безопасности предприятия. Приведем некоторые из них. Безопасность предприятия – состояние защищенности жизненно важных интересов от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и отдельных лиц, способность противостоять внешним и внутренним угрозам, сохранять стабильность функционирования и развитие предприятия в соответствии с его уставными целями.[19]

Экономическая безопасность предприятия – состояние юридических, производственных отношений и организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при

---

[19] Малый экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2000.

котором гарантируются стабильность функционирования, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие.

Стабильность функционирования предприятия, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие определяются экономической и социальной устойчивостью предприятия, под которыми понимается состояние деятельности предприятия, характеризующееся устойчивыми экономическими и социальными показателями, изменяющимися в допустимых пределах под воздействием возмущающих факторов внешней и внутренней среды.

Экономическая и социальная устойчивость предприятия в условиях рынка требует прежде всего стабильного получения выручки, причем достаточной по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и др. Одновременно для развития предприятия необходимо, чтобы после совершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у него оставалась прибыль, позволяющая развивать производство, модернизировать его материально-техническую базу, улучшать социальный климат и т. д. Другими словами, общая устойчивость предприятия предполагает прежде всего такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходованием (затратами).

Своеобразным зеркалом стабильно образующегося на предприятии превышения доходов над расходами является финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем, ибо недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий и отсутствию у них средств для развития производства, а избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая

затраты предприятия излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

То есть финансовая устойчивость (экономическая и социальная) формируется под воздействием комплекса факторов внутренней и внешней среды. Их соотношение, взаимодействие, взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы. В определенные исторические периоды воздействие одних усиливается, других – ослабевает. Способность предприятия преодолевать кризисы, побеждать в конкурентной борьбе, сохранять экономическую устойчивость во многом зависит от действия внутренней группы факторов и от состояния его внутренней среды. В странах со стабильной экономикой соотношение внешних и внутренних факторов складывается в пользу последних.

Так, анализ банкротства предприятий в развитых странах показывает, что к банкротству причастны на 1/3 внешние и 2/3 – внутренние факторы. В условиях стабильной экономики основные помехи, мешающие развитию предприятия, как правило, заключены в сфере его собственной деятельности и содержат внутренние расхождения и противоречия по поводу целей предприятия, средств их достижения, ресурсов, методов организации деятельности и управления по достижению целей.

Факторы внешней среды имеют различные уровни и направленности воздействия.

Воздействие факторов внешней среды в значительной мере делает менее устойчивым равновесие и стабильность субъектов хозяйственной деятельности, отраслей, ведет к росту зависимости от них национальной экономики в целом.

С целью определения приоритетных направлений обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов вначале целесообразно оценить воздействие этих факторов и вероятность их появления, а затем выбрать адекватные средства

и методы защиты, позволяющие обеспечить данную устойчивость.

Рассмотрим сначала внутренние факторы. Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависят от выбора состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг. При этом важно не только правильно решить, что производить, но и безошибочно определить, как производить, т. е. по какой технологии и по какой модели организации производства и управления действовать.

Для устойчивости предприятия очень важна не только общая величина затрат, но и соотношение между постоянными и переменными издержками.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами производимой продукции (оказываемых услуг) и технологией производства, являются оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Устойчивость предприятия и потенциальная эффективность бизнеса во многом зависят от качества управления текущими активами, от того, сколько задействовано оборотных средств и каких именно, какова величина запасов и активов в денежной форме и т. д. Следует помнить, что если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запасов. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Следующим значительным внутренним фактором финансовой устойчивости являются состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и особенно та доля, которая

направляется на развитие производства. Отсюда оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направлениях:

• во-первых, финансирования текущей деятельности – на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т. д.;

• во-вторых, для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности; однако возрастает и финансовый риск, связанный со способностью предприятия своевременно расплачиваться со своими кредиторами.

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

• отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;

• структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в общем платежеспособном спросе;

• размер оплаченного уставного капитала;

• величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;

• состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии жизненного цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятия может быть связана именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменения внутренней и внешней среды.

Внешние факторы оказывают влияние на все, что происходит внутри предприятия.

Особое значение для финансовой устойчивости предприятия имеют уровень, динамика и колебание платежеспособного спроса на его продукцию (услуги), так как платежеспособный спрос предопределяет стабильность получения выручки. В свою очередь, платежеспособный спрос зависит от состояния экономики, уровня доходов потребителей – физических и юридических лиц – и цены на продукцию предприятия.

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются относительно и даже абсолютно масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятий, их платежеспособности. В период кризиса усиливается серия банкротств.

Падение платежеспособного спроса, характерное для кризиса, приводит не только к росту неплатежей, но и к обострению конкурентной борьбы. Острота конкурентной борьбы также представляет собой немаловажный внешний фактор финансовой устойчивости предприятия.

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат, кроме того, налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей.

Экономическая и финансовая стабильность любых предприятий зависит от общей политической стабильности. Отношение государства к предпринимательской деятельности, принципы государственного регулирования экономики, отношения собственности, меры по защите потребителей и предпринимателей не могут не учитываться при рассмотрении финансовой устойчивости предприятия.

Наконец, одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий, является инфляция.

Все вышеизложенное позволяет утверждать, что финансовая устойчивость – комплексное понятие, зависящее от множества факторов.

Такое разнообразие факторов подразделяет и саму устойчивость по видам.

Так, применительно к предприятию она может быть – в зависимости от факторов, влияющих на нее, – внутренняя и внешняя, общая (ценовая), финансовая.

1. Внутренняя устойчивость – это такое общее финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Внешняя устойчивость предприятия обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется его деятельность. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

2. Общая устойчивость предприятия – это такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходованием (затратами).

3. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Финансовое состояние предприятия с точки зрения долгосрочной перспективы характеризуется стабильностью основной деятельности, степенью зависимости от кредиторов и инвесторов. Важнейшей чертой, выражающей степень такой зависимости, является структура источников средств, а также обеспе-

ченность запасов и затрат источниками их формирования. Рассматривая финансовую устойчивость предприятия, следует обратить внимание на то, что разные авторы по-разному трактуют данное понятие. В учебнике «Экономический анализ» Г. В. Савицкая дает следующее определение финансовой устойчивости: финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска.[20] По мнению Савицкой, устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования.

Г. В. Савицкая в основу финансовой устойчивости предприятия ставит собственный капитал, возможность самофинансирования. Но для достижения предприятием хорошего уровня финансовой устойчивости необходимо и привлечение заемного капитала. Каждому предприятию необходимо использовать заемные или привлеченные средства, которые бывают дешевле и рациональнее пользования собственным капиталом.

П. Н. Шуляк в учебнике «Финансы предприятия» характеризует финансовую устойчивость как состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.[21] Платежеспособность является одним из условий финансовой устойчивости предприятия, но, рассмотрев только

---

[20] Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник. М.: Новое знание, 2013.

[21] Шуляк П. Н. Финансы предприятия: Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014

платежеспособность, невозможно оценить финансовую устойчивость, потому что для ее оценки требуется рассмотреть комплекс коэффициентов, характеризующий и платежеспособность, и рентабельность, и деловую активность предприятия. Только в этом случае можно сделать правильный вывод о состоянии предприятия, его финансовой устойчивости.

Достаточно точно охарактеризовал финансовую устойчивость предприятия С. М. Пястолов в учебнике «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия», утверждая, что понятие финансовой устойчивости является многофакторным и многоплановым.[22] По его мнению, финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и может считаться главным компонентом общей устойчивости предприятия.

6.3. Типы финансовой устойчивости: абсолютная и нормальная устойчивость, неустойчивое и кризисное состояние

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей «Товарно-материальные запасы» II раздела актива баланса.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используют три основных показателя:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) – разница между источниками собственных средств (I раздел пассива баланса) и долгосрочными активами (I раздел актива баланса). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его

[22]Пястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: Издательский центр «Академия», Мастерство, 2012.

увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия.

$$СОС = ИС - ДА_1$$

где ИС – источники собственных средств;

ДА – долгосрочные активы.

2. Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое по формуле:

$$СД = СОС + ДЗС,$$

где ДЗС – долгосрочные заёмные средства

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяемая путём увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заёмных средств (КЗС).

$$ОИ = СД + КЗС$$

Трём показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (ΔСОС)

$$\Delta СОС = СОС - З,$$

где З – запасы и затраты (строка 140 II раздела актива баланса)

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат (ΔСД)

$$\Delta СД = СД - З;$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (ΔОИ)

$$\Delta ОИ = ОИ - З$$

Выявление излишков (или недостатков) источников средств для покрытия запасов и затрат позволяет, в свою очередь, определить тип финансовой ситуации в организации. Существует четыре типа финансовой устойчивости:

Первый – абсолютная устойчивость финансового состояния:

$$\Delta СОС \geq 0$$

$$\Delta СД \geq 0$$

$$\Delta ОИ \geq 0$$

Трёхмерных показатель ситуации $\bar{s}$ =(1,1,1);

Второй – нормальная устойчивость финансового состояния, которая гарантирует платёжеспособность предприятия

$$\Delta СОС \leq 0$$
$$\Delta СД \geq 0$$
$$\Delta ОИ \geq 0$$

Трёхмерный показатель ситуации $\bar{s}$ =(0,1,1);

Третий-неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платёжеспособности, при сохранении возможности восстановления равновесия за счёт пополнения источников собственных средств и привлечения заёмных средств.

$$\Delta СОС \leq 0$$
$$\Delta СД \leq 0$$
$$\Delta ОИ \geq 0$$

Трёхмерный показатель ситуации $\bar{s}$ =(0,0,1);

Четвёртый- кризисное финансовое состояние, близкое к банкротству, когда денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают кредиторскую задолженность и просроченные ссуды.

$$\Delta СОС \leq 0$$
$$\Delta СД \leq 0$$
$$\Delta ОИ \leq 0$$

Трёхмерный показатель ситуации $\bar{s}$ =(0,0,0).

Абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется высоким уровнем рентабельности деятельности предприятия и отсутствием нарушений финансовой дисциплины.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств, снижением доходности деятельности предприятия.

Кризисное финансовое состояние дополняется наличием регулярных неплатежей (просроченных ссуд банком, просроченной задолженности поставщикам, наличием недоимок в бюджеты).

Выделяются **четыре основных типа финансовой устойчивости предприятия**.

1. **Абсолютная устойчивость финансового состояния** показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов. Такая ситуация относится к крайнему типу финансовой устойчивости и на практике встречается довольно редко. Однако ее нельзя рассматривать как идеальную, так как предприятие не использует внешних источников финансирования в своей хозяйственной деятельности.

Трехмерный показатель S = (1;1;1).

2. **Нормальная устойчивость финансового состояния** .

Предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность. Это прежде всего нормальная платежеспособность, эффективное использование заемных средств, высокая доходность производственной деятельности. Трехмерный показатель S = (0;1;1).

3. **Неустойчивое финансовое состояние** характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее еще имеются возможности для улучшения ситуации.

Трехмерный показатель S = (0;0;1).

4. **Критическое финансовое состояние** – это грань банкротства: наличие просроченных кредиторской и дебиторской задолженностей и неспособность погасить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства.

Трехмерный показатель S = (0;0;0).

Поток текущих хозяйственных операций меняет определенное однажды состояние финансовой устойчивости, будучи причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Задача экономиста – так спланировать финансовые и материальные потоки, чтобы их следствием было улучшение финансового состояния предприятия. Для этого необходимо умение определять предельные границы изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные или производственные запасы.

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.[23]

где «-» – платёжный недостаток;

«+» – платёжный излишек.

На основании данных о величине запасов и затрат предприятия и величине совокупных источников покрытия запасов и затрат определим показателями финансовой устойчивости.

Таблица - 6.2.

Экспресс-анализ финансовой устойчивости

Возможные варианты (N)	*ΔСОС*	*ΔСД*	*ΔОИ*	**Тип финансовой устойчивости**
1	+	+	+	Абсолютная устойчивость
2	-	+	+	Нормальная устойчивость
3	-	-	+	Неустойчивое финансовое состояние
4	-	-	-	Кризисное финансовое состояние

Данные таблицы 6.2 свидетельствуют, что за рассматриваемый период все виды источников формирования запасов и затрат выросли более чем в 1,4 раза:

816,2 : 357,8 = 2,28; 2244,3 : 1450,5 = 1,54;

3201,9 : 2202,1 = 1,45,

[23] Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова и др.; под ред. Н. В. Колчиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

Таблица - 6.3.

Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Условные обозначения	На начало года	На конец года
1	2	3	4
1. Источники собственных средств	ИС	3700,6	4705,3
2. Долгосрочные активы	ДА	3342,8	3889,1
3. Наличие собственных оборотных средств (стр.1 – стр.2)	СОС	357,8	816,2
4. Долгосрочные кредиты и займы	ДЗС	1092,7	1428,1
5. Наличие собственных и долгосрочных заёмных средств формирования запасов и затрат (стр.3 + стр. 4)	СД	1450,5	2244,3
6. Краткосрочные кредиты и займы	КЗС	751,6	957,6
7. Общая величина основных источников (стр.5 + стр. 6)	ОИ	2202,1	3201,9
8. Запасы и затраты	З	3150,0	4100,6
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	$\Delta СОС$	-2792,2	-3284,4
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат (стр.5 – стр.8)	$\Delta СД$	-1699,5	-1856,3
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат (стр.7 – стр.8)	$\Delta ОИ$	-947,9	-898,7
12. Трёхкомпонентный показатель типа финансовая устойчивость	$S = \left\{ \begin{matrix} \Delta СОС \\ \Delta СД \\ \Delta ОИ \end{matrix} \right\}$	0,0,0	0,00

однако на конец года состояние предприятия ухудшилось, недостаток обеспеченности запасов источниками их формирования увеличился. Трёхкомпонентный показатель характеризует финансовую ситуацию как кризисную.

Устойчивость финансового состояния может быть восстановлена:

- ускорением оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдёт относительное его сокращение на 1 сум выручки;
- обоснованным уменьшением запасов и затрат;
- пополнением собственного оборотного капитала из внутренних и внешних источников.

6.4. Анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами

Важным методологическим вопросом анализа финансового состояния предприятия является определение величины собственных оборотных средств и их сохранности. Сущность этого показателя состоит в том, что наличие собственных оборотных средств обеспечивает необходимые условия для осуществления хозяйственной деятельности предприятия: покупки товарно-материальных ценностей, получения кредитов в банке и расширения объёма реализации товаров. Отсутствие или недостаток собственных оборотных средств – одна из основных причин неустойчивого финансового состояния предприятия, его неплатёжеспособности.

Определение фактического наличия собственных оборотных средств производится на основании данных I раздела актива и пассива баланса как их разность. Алгоритм расчёт собственных оборотных средств имеет следующий вид:

$$E^C = C_K - F,$$

где E^C – наличие собственных оборотных средств

C_K – собственный капитал (Iраздел пассива баланса)

F – долгосрочные активы (I раздел актива баланса)

Если предприятие пользуется долгосрочными кредитами и займами, то для определения величины собственных оборотных средств ($E^{т}$) необходимо из сумм собственного капитала и долгосрочных обязательств вычесть долгосрочные активы.

Таблица 64

Расчёт наличия собственных оборотных средств и их динамика

млн. сум

п/п	Показатели	На начало года	На конец года
	Первый способ расчёта		
1	Источники собственных средств	3700,6	4306,3
2	Долгосрочные кредиты и займы	1092,7	2028,1
3	Итого источников (стр. 1 + стр. 2)	4793,3	6334,4
4	Долгосрочные активы	3342,8	3990,1
5	Наличие собственных оборотных средств по балансу (стр.3 – стр.4)	1450,5	2344,3
	Второй способ расчёта		
6	Запасы и затраты	3150	4105,5
7	Дебиторская задолженность	705	1844,7
8	Краткосрочные финансовые вложения	12,3	-
9	Денежные средства	534,4	399,3
10	Прочие оборотные активы	-	-
11	Итого оборотных (текущих) активов (стр.6 + 7 + 8 + 9 + 10)	4401,7	6654,6
12	Краткосрочные кредиты и займы	751,6	957,6
13	Кредиторская задолженность	2199,6	3452,7
14	Прочие краткосрочные обязательства	-	-
15	Итого краткосрочных обязательств (стр.12+13+14)	2951,2	4310,3
16	Величина собственного (чистого) оборотного капитала (стр. 11 – стр. 15)	1450,5	2344,3

В связи с тем, что долгосрочные кредиты и заёмные средства используются в основном на капитальные вложения и

приобретение основных средств, вполне оправдано в расчётах собственного оборотного капитала учитывать сумму долгосрочных обязательств:

$$E^T = (C_K + K^T) - F$$

Наличие собственных оборотных средств может быть определено и другим способом: путём вычитания из текущих (оборотных) активов краткосрочных обязательств. В мировой практике финансового анализа данный показатель получил название **чистого оборотного капитала**, или **работающего капитала**.

После определения наличия собственных оборонных средств в процессе анализа рассматривается динамика собственных оборотных средств, определяются абсолютные и относительные отклонения от плана и фактических данных прошлых лет. В дальнейшем при проведении анализа финансовой устойчивости проводится сравнение величины собственных оборотных средств с потребностью организации в запасах. Сравнение темпов роста этих показателей позволяет судить об обеспеченности организации собственными оборотными средствами.

Таблица - 6.5.

Анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами

п/п	Показатели	На начало года	На конец года
1.	Наличие собственных оборотных средств по балансу	1450,5	2244,3
2.	Материальные оборотные средства (запасы и затраты)	3150	4100,6
3.	Излишек(+), недостаток(-) собственных оборотных средств (стр.1 – стр.2)	-1699,5	-1856,3
4.	Удельный вес оборотных средств в запасах и затратах, % (стр. 1 : стр.2 * 100)	46,0	54,7

Наличный размер собственных оборотных средств по балансу составил на начало года 1450,5 млн. сум, а на конец года 2244,3 млн. сум, то есть увеличился на 793,8 млн. сум. Однако, предприятие не было обеспечено оборотными средствами. Недостаток собственных оборотных средств на конец года составил 1856,3 млн. сум и только 54,7% запасов и затрат были покрыты собственными оборотными средствами.

В ходе последующего анализа необходимо выявить причины изменения собственных оборотных средств предприятия. Главными факторами, влияющими на их величину, являются такие, как изменение уставного фонда в части оборотных средств; прибыль, оставшаяся в хозяйственном обороте предприятия.

Следующим этапом анализа является выявление излишка или недостатка собственных оборотных средств. На анализируемом предприятии недостаток собственных оборотных средств составил на начало года 1699,5 млн. сум и на конец года 1856,3 млн. сум.

Недостаток собственных оборотных средств может быть вызван различными причинами. В ходе анализа следует выделить факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия. К первым относятся такие, как невыполнение плана прибыли, осуществление сверхплановых расходов, удорожание себестоимости продукции и др. К причинам, не зависящим от предприятия, относятся такие, как неполное финансирование, внеплановое отвлечение средств на другие цели. Далее определяют источники возмещения недостатка собственных оборотных средств, к которым относятся:

5. реализация сверхнормативных остатков готовой продукции;

6. уменьшение дебиторской задолженности;

7. получение целевых кредитов;

8. прочие мероприятия (добиться получения прибыли, снять с производства убыточных изделий, реализация сверхнормативных товарно-материальных ценностей).

6.5. Анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) финансовой устойчивости: коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент соотношения собственного и заемного капитала, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами

Для анализа отдельных сторон проявления финансовой устойчивости предприятия используют рекомендованную в экономической литературе систему коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Назначение данных коэффициентов – это дальнейшая детализация оценки финансовой устойчивости предприятия, дополнительное отражение отдельных сторон главного показателя финансовой устойчивости предприятия.

Однако, нет согласованности между учёными-экономистами о количестве показателей, на базе которых анализируется уровень финансовой устойчивости. Порою, в систему показателей включают показатели, которые в принципе никакого отношения к оценке финансовой устойчивости предприятия не имеют, например, коэффициенты износа и обновления основных средств, коэффициент реальной стоимости имущества предприятия, коэффициент банкротства и т.д. Одни и те же показатели финансовой устойчивости предприятия разными авторами определяются по разному.

Как видно, число оптимальных вариантов коэффициента финансовой устойчивости – 6-7.

Проф. Н.Н. Селезнёва, А.Ф. Ионова рекомендуют для анализа финансовой устойчивости 11 показатель.

В качестве коэффициентов финансовой устойчивости предприятия следует использовать ограниченный круг показателей, которые послужили бы действительно дополнительными показателями к главному показателю финансовой устойчивости предприятия и отражали бы отдельные его стороны.

Таблица - 6.6.

Коэффициенты финансовой устойчивости

п/п	Коэффициенты	Авторы учебных и учебных пособий					
		Г.В. Савицкая	Н.Н.Селезнёва, А.Ф. Ионова	Э.А. Акрамов	Н.П. Любушин и др.	В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир	А.В. Вахабов и др.
1	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	+	+	+		+	+
2	Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами		+			+	
3	Коэффициент манёвренности собственного капитала	+	+	+	+	+	+
4	Индекс постоянного актива		+			+	
5	Индекс долгосрочного привлечения заёмных средств	+	+	+	+	+	+
6	Коэффициент износа		+			+	+
7	Коэффициент реальной стоимости имущества		+		+	+	+
8	Коэффициент автономии	+	+		+	+	
9	Коэффициент финансовой устойчивости	+	+	+			+
10	Коэффициент финансовой активности		+	+			
11	Коэффициент финансирования		+	+	+		
12	Коэффициент текущей задолженности						
13	Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала				+	+	+
	Количество критериев	**6**	**11**	**6**	**6**	**9**	**7**

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на две группы:

Первая группа – показатели, определяющие состояние оборотных средств:

• коэффициент обеспеченности собственными средствами;

• коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;

• коэффициент манёвренности собственных средств.

Вторая группа – показатели, характеризующие степень финансовой независимости:

• коэффициент автономии;

• коэффициент соотношения собственных и заёмных средств.

Рассчитанные фактические коэффициенты за отчётный период сравниваются с нормой, с их значением за предыдущий период, с показателями аналогичных предприятий и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны работы организации.

Содержание и способы расчёта относительных показателей финансовой устойчивости приведены ниже:

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами

$$К_{осс} = \frac{источники_собственых_средств - долгосрочные_активы}{текущие(оборотные)активы} > 0,1$$

характеризует степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости.

2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами

$$К_{омз} = \frac{собственные_оборотные_средства}{материальные_запасы(стр.140)} = 0,6 - 0,8$$

показывает, в какой степени товарно-материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлеченных заёмных. Уровень рассматриваемого показателя оценивается прежде всего в зависимости от материальных запасов организации. Если их величина значительно выше обоснованной потребности, то собственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов, т.е. показатель будет меньше единицы. И, наоборот, при недостаточности у организации материальных запасов для бесперебойного осуществления деятельности, показатель может

быть выше единицы, но это вряд ли можно считать признаком хорошего финансового состояния.

3. Коэффициент манёвренности собственного капитала (Км)

$$К_м = \frac{собственные_оборотные_средства}{источники_собственных_средств(Iрраз.пассива_баланса - стр.480)}$$

показывает, насколько мобильны собственные источники средств организации с финансовой точки зрения. Оптимальный уровень Км равен 0,5.

Уровень рассматриваемого коэффициента зависит от характера деятельности организации: в фондоёмких производствах его нормальная величина должна быть ниже, чем в материалоёмких, так как в этом случае значительная часть собственных средств является источником покрытия основных производственных фондов. С финансовой точки зрения чем выше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние организации.

4. Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств

$$К_{дпа} = \frac{Долгосрочные_заёмные_средства}{Источники_собственных_средств + Долгосрочные_заёмные - средства}$$

показывает, какая часть деятельности финансируется за счёт долгосрочных заёмных средств, для обновления и расширения производства наряду с собственными средствами. По поводу степени привлечения заёмных средств в зарубежной практике существуют различные, порой противоположные, мнения. Наиболее распространено мнение, что доля собственного капитала в общей сумме долгосрочных источников финансирования должна быть достаточно велика. Указывают и нижний предел этого показателя - 0,6 (или 60%).

В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают свои средства более охотно, поскольку такое предприятие характеризуется существенной финансовой независимостью и, следовательно, с большей вероятностью может погасить свои долги за счёт собственных средств. Следует отметить, что финансово независимых (от внешних инвесторов и кредиторов) компаний в полном смысле этого

слова практически не существует, кроме того, трактовка степени финансовой независимости с позиции той или иной структуры источников может существенно варьировать в различных странах. Так, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (Organizationfor Economic Cooperationand Development, OECD) доля привлеченных средств в общей сумме источников составляет в среднем в Японии - 85%, в ФРГ – 64%, в США – 55% (Бригхем, Гапенен, Т.2, с. 1047). В этих странах инвестиционные потоки имеют совершенно различную природу; например, в США основной поток финансовых ресурсов поступает от населения, в Японии – от банков. Поэтому высокое значение коэффициента концентрации привлеченного капитала свидетельствует о степени доверия к корпорации со стороны банков, а значит, о её финансовой надёжности.

5. Коэффициент автономии (финансовой независимости или концентрации собственного капитала):

$$К_{фн} = \frac{Итог_I_раздела_пассива_баланса, стр.480}{Итог, баланса, стр.780}$$

Этот коэффициент свидетельствует о перспективах изменения финансового положения в ближайший период. Оптимальное значение коэффициента – 0,6. это означает, что сумма собственных средств предприятия составляет 60% от суммы всех источников финансирования.

Высокий уровень коэффициента автономии отражает стабильное финансовое положение организации, благоприятную структуру её финансовых источников и низкий уровень финансового риска для кредиторов. Такое положение служит защитой от больших потерь в периоды депрессии и гарантией получения кредита для самой организации.

6. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств

$$К_{зс} = \frac{Заёмные_средства, стр.770}{Собственные_средства, стр.480} \geq 1$$

показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счёт собственных средств, а какая – за счёт заёмных.

Повышение коэффициента свидетельствует о недостаточности собственных источников средств предприятий для покрытия своих потребностей в оборотных средствах. Принято считать, если коэффициент соотношения заёмных и собственных средств имеет значение больше единицы, то это свидетельствует о несостоятельности предприятия по этому показателю

7. Коэффициент финансирования

$$К_ф = \frac{источники_собственых_средств, стр.480}{долгосрочные_и_краткосрочные_заёмные_источники, стр.570+730} = 1$$

призван охарактеризовать соотношение собственных и привлеченных заёмных источников средств и определяется как отношение источников собственных средств к сумме долгосрочных и краткосрочных заёмных средств. Этот коэффициент привлечения капитала показывает соотношения привлечённого капитала или долгосрочных и краткосрочных заемных источников и общей суммы имущества предприятия.

8. **коэффициент прогноза банкротства** – показывает долю чистых оборотных активов в стоимости всех средств предприятия. Рассчитывается как отношение разности оборотных средств и краткосрочных пассивов к итогу баланса. Снижение показателя свидетельствует о том, что предприятие испытывает финансовые затруднения.

Следует подчеркнуть, что не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др.

Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате пространственно-временных сопоставлений по группам родственных предприятий. Можно сформулировать лишь одно правило, которое «работает» для предприятий любых типов: владельцы предприятия предпочитают разумный рост в динамике доли заемных средств; напротив, кредиторы отдают предпочтение предприятиям с

высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

Следует отметить, что рекомендуемые значения критериев устанавливаются так, чтобы обеспечить оперативный контроль над финансовым положением предприятия и заблаговременно осуществить меры по предупреждению несостоятельности, а также стимулировать предприятие к самостоятельному выходу из кризисного состояния (если такое наблюдается).

Абсолютные и относительные показатели широко применяются в учетно-аналитической работе. Показатели следует рассматривать в динамике, именно этот фрагмент анализа имеет особое значение для управления финансовой устойчивостью предприятия.

Перечисленные показатели непосредственно связаны с финансовой устойчивостью предприятия и широко используются в практике анализа его финансового состояния.

Таблица - 6.7.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

п/п	Показатели	Условное обозначение	По состоянию		Изменения	Предлагаемые нормы
			На начало года	На конец года		
1	2	3	4	5	6	7
1.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Косс	0,081	0,122	+0,041	>0,1
2.	Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	Комз	0,113	0,199	+0,086	0,6 - 0,8

Продолжение таблицы - 6.7.

3.	Коэффициент маневренности собственного капитала	Км	-0,096	0,173	+0,077	>0,5
4.	Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств	Кдпа	0,228	0,233	+0,005	
5.	Коэффициент автономии(финансовой независимости или концентрации собственного капитала)	Кфн	0,478	0,446	-0,032	>0,6
6.	Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	Кезс	1,092	1,241	+0,149	≤1
7.	Коэффициент финансирования	Кф	0,520	0,535	+0,015	1

Показатели таблицы подтверждают неустойчивости финансового состояния. Приведённые в аналитической таблице все коэффициенты финансовой устойчивости ниже нормативного уровня.

Итак, финансовая устойчивость предприятия выступает одной из важнейших форм проявления финансового состояния предприятия и этот показатель целесообразно анализировать на базе системы показателей.

6.6. Определение внутренних резервов и разработка мероприятий по укреплению финансовой устойчивости предприятия

Цель анализа финансовой устойчивости состоит не только в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансовой устойчивости предприятия показывает, по каким направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты излишними запасами и резервами.

Таким образом, сущностью финансовой устойчивости являются эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов.

Платежеспособность выступает внешним проявлением финансовой устойчивости. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансовой устойчивости предприятия в конкретный период его деятельности. Но главной целью анализа являются своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и нахождение резервов улучшения финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности.

Финансовая устойчивость предприятия должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия. Финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской задолженности и расплачивается в

срок по своим обязательствам. Основой финансовой устойчивости являются рациональная организация и использование оборотных средств. Поэтому в процессе анализа финансового состояния вопросам рационального использования оборотных средств уделяется основное внимание.

Под влиянием внешней среды и факторов внутрихозяйственной деятельности структура капитала предприятия претерпевает постоянные изменения. Это, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на его ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость. Так, с уменьшением доли собственного капитала в общей сумме источников средств возрастает риск необеспеченности кредита, увеличивается недоверие банков, партнеров и инвесторов. В то же время предприятие, оценивая альтернативные варианты финансирования своей деятельности, вынуждено будет отдать предпочтение внешним источникам.

В этих условиях особенно остро стоит задача оптимизации структуры капитала с целью достижения достаточной рентабельности собственных средств. Решение поставленной задачи нацелено на поиск такого соотношения заемных и собственных средств, при котором на предприятии может быть достигнут максимальный прирост рентабельности собственного капитала.

Финансовая устойчивость выражается целым рядом коэффициентов, разносторонне оценивающих структуру баланса: соотношение заемных и собственных средств, доля собственных оборотных средств в капитале, доля имущества, составляющего производственный потенциал предприятия, в общей стоимости активов и т. д. Цель такого набора показателей – оценка степени независимости предприятия от случайностей, связанных не только с условиями рынка, но и с обычными срывами договоров, неплатежами и др.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь

возможность привлекать заемные средства, т. е. быть кредитоспособным. Кредитоспособным является предприятие при наличии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно возвратить взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет прибыли или других финансовых ресурсов. За счет прибыли предприятие не только погашает свои обязательства перед банками, бюджетом, страховыми компаниями и другими предприятиями, но и инвестирует средства в капитальные затраты. Для поддержания финансовой устойчивости важен не только рост абсолютной величины прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или затрат предприятия, т. е. рентабельности.

Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность. Предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, временная финансовая помощь другим предприятиям) и активные расчеты (расчеты с дебиторами) покрывают его краткосрочные обязательства.[24]

Сущностью платежеспособности является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Большая или меньшая текущая платежеспособность (или неплатежеспособность) обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности (или необеспеченности) оборотных активов долгосрочными источниками.

В отличие от понятия «платежеспособность», понятие «финансовая устойчивость» – более широкое и «расплывчатое», так как включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия.

Устойчивость предприятия прежде всего зависит от оптимальности состава и структуры активов, а также от правильности выбора стратегии управления ими. Другим важным фактором финансовой устойчивости являются состав и структура финансовых ресурсов и эффективное управление ими. Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают

---

[24] Мазурина Т. Ю. Об оценке финансовой устойчивости предприятий / Финансы. 2005. № 10.

средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск: способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами и будет ли экономическая рентабельность активов превышать стоимость кредита.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость и самостоятельность предприятия в выборе своей стратегии являются фундаментальной основой его развития. Она определяется квалифицированным и эффективным менеджментом, обеспечивающим получение прибыли и уровня рентабельности производства в размерах, позволяющих капитализировать часть прибыли, механизмом амортизационной политики, системой налогообложения, использованием других внутренних ресурсов, в совокупности стимулирующих расширенное воспроизводство и обновление основных производственных фондов.

Контрольные вопросы

1. Раскройте понятия «ликвидность предприятия», «ликвидность активов», «ликвидность баланса».

2. Можно ли отождествлять понятия «ликвидность» и «платежеспособность»?

3. Назовите наиболее ликвидную статью актива баланса. Поясните свой ответ.

4. По какому принципу располагаются статьи пассива агрегированного баланса-нетто?

5. Как рассчитывается величина собственного оборотного капитала предприятия?

6. Перечислите этапы проведения анализа кредитоспособности предприятия.

7. Приведите основные факторы финансовой устойчивости и дайте ее определение.

8. Охарактеризуйте четыре типа финансовой устойчивости предприятия.

9. Как рассчитываются основные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия?

ТЕМА 7. АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

7.1. Содержание, цель и задачи анализа кредитоспособности.

7.2. Основные способы оценки и анализа кредитоспособности: система экспресс-оценки и балльной (скоринговой) оценки.

7.3. Анализ кредитоспособности предприятия с позиции банка.

7.4. Перспективная оценка деятельности предприятия.

7.5. Анализ кредитных рисков. Факторный анализ показателей кредитоспособности.

7.1. Содержание, цель и задачи анализа кредитоспособности

Кредитоспособность является одним из наиболее значимых факторов, о которых надо иметь представление кредиторам в условиях формирования и совершенствования рыночных отношений. Финансовые институты создают и развивают свои алгоритмы для того, чтобы определять кредитоспособность хозяйствующих субъектов. Впрочем, для этой цели следует точно установить, какие аспекты охватывает понятие кредитоспособности в рамках рыночной экономики. Не лишним будет обратить внимание на то, что в условиях плановой экономики, когда происходило искажение принципов кредитования и остро ощущался недостаток «фундамента» для эффективного формирования кредитных отношений, идея «кредитоспособности» как способности экономического субъекта выполнять свои обязательства, отсутствовала. Вследствие этого отсутствовала потребность в анализе кредитоспособности экономического субъекта – так как плановая директивная система разделения финансовых ресурсов не предполагала использование возможностей свободных рыночных отношений. Однако, в процессе перехода к рыночным отношениям, порядок экономических отношений между заемщиками и кредиторами значительно преобразился в лучшую сторону. В условиях новой

экономики главную роль стали играть возможности такого взаимодействия, в котором выгоду получали бы обе стороны – и кредитор, и кредитуемый. Также следует отметить, что общая заинтересованность в сделке между заемщиком и кредитором уже в начале формирования рыночных отношений была непосредственно связана с оценкой кредитоспособности. Появились возможности и инструменты для оценки данного аспекта финансово-хозяйственной деятельности субъекта экономических отношений. В данном контексте следует рассмотреть различные определения понятия «кредитоспособности», чтобы в итоге выявить определение, наиболее полно отражающее идею кредитоспособности заемщика.

Существуют разные мнения о том, как следует трактовать кредитоспособность. К примеру, профессор А.Д. Шеремет рассматривает кредитоспособность как способность заемщика в полном объеме и в срок покрыть основной долг и проценты - свои долговые обязательства. Профессор О.И. Лаврушин в определении термина «кредитоспособность» придерживается того же мнения. Другой профессор, А.И. Ачкасов, при определении данного термина придерживается следующего мнения – это способность хозяйствующего субъекта в срок совершать все необходимые платежи при условии поддержания естественного хода производства за счет наличия достаточного объема собственных оборотных средств. Ачкасов обращает внимание на то, что хозяйствующий субъект должен совершать платежи в такой форме, которая бы позволила без существенных финансовых потрясений выделить необходимый объем ликвидных активов для покрытия всех срочных обязательств перед кредиторами. К определению, данному Ачкасовым, можно добавить формулировку кредитоспособности В.Т. Севрука: «Финансовое положение предприятия определяется его платежеспособностью и кредитоспособностью, то есть возможностью в срок покрыть срочные обязательства в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим, совершать платежи и отдавать налоги в бюджет».

Определения, приведенные выше, имеют некоторые неточности. Во-первых, в приведенных определениях нет точного разграничения понятий «платежеспособности» и «кредитоспособности». Кредитоспособность означает возможность предприятия покрыть свои кредитные обязательства, в то время как платежеспособность означает возможность покрыть все обязательства, не только кредитные. Также следует отметить, что кредитоспособность – прогноз возможности исполнить обязательства перед кредиторами в настоящий, текущий момент, в то время как платежеспособность и есть непосредственно возможность исполнить кредитные обязательства в текущий момент. То есть платежеспособность – возможность исполнить кредитные обязательства, а кредитоспособность – прогноз такой возможности. Во-вторых, следующая неточность в определениях кредитоспособности – некоторая ограниченность определений. Данная ограниченность возникает в связи с тем, как определяются ресурсы для покрытия кредитных обязательств. Заемщик исполняет свои обычные обязательства (не считая кредитные обязательства) за счет выручки от реализации продукции, работ или услуг. Но покрытие кредитных обязательств не производится только за счет выручки хозяйствующего субъекта. Для этого предприятие – заемщик использует свои собственные средства (капитал и резервы), либо средства, которые поступают от реализации залогового имущества банком. Следует учесть, что банк в роли кредитора может потребовать обеспечение не только в виде залогового имущества, но и в виде поручительства третьих лиц или страховых возмещений, и именно из этих средств будет выполняться покрытие кредитных обязательств заемщика при условии неспособности заемщика расплатиться по кредитным обязательствам из собственных средств. В третьих, неточности приведенных выше определений состоят в том, что их авторы определяют кредитоспособность как ликвидность активов заемщика. Но кредитоспособность определяется многообразием факторов, которые могут напрямую не зависеть от заемщика и которые сложно количественно измерить – это факторы бизнес-риска, или делового риска, о котором

подробнее будет рассказано ниже. В данном контексте следует определить факторы бизнес-риска как факторы, напрямую не зависящие от хозяйственного субъекта. Данные факторы не всегда поддаются количественному измерению. Это такие факторы, как доля рынка, зависимость от поставщиков и зависимость от покупателей, надежность управления, учет и контроль предприятия и другие факторы.

Несмотря на приведенные выше аргументы в защиту подхода, который предполагает точные границы понятий платежеспособности и кредитоспособности, имеют место быть подходы, в которых понятия кредитоспособности и платежеспособности связаны. Следует отметить, что выбор того или иного подхода должен быть осуществлен в зависимости от целей, предполагаемых при анализе финансового положения субъекта экономических отношений. К примеру, А.И. Ольшаный определяет кредитоспособность в достаточно узких рамках – как способность заемщика исполнить лишь кредитные обязательства и предполагает, что характеристики кредитоспособности и платежеспособности должны быть различны, так как исходя из принципов кредитования кредитные обязательства можно покрыть не только за счет выручки от основной деятельности, но и за счет источников обеспечения, таких как реализация залогового имущества или поручительство. Еще одна точка зрения на понятие кредитоспособности следующая: профессор Д.А. Ендовицкий предполагает, что кредитоспособность – это такое финансово-хозяйственное состояние предприятия – заемщика, которое подтверждает эффективное расходование заемных средств и возможность заемщика в срок и в полном объеме вернуть кредит, следуя условиям кредитного договора.

Существует также подход, который предполагает, что кредитоспособность предприятия – заемщика определяется качеством и количеством предпосылок у заемщика для получения кредита и для гарантии его возврата в надлежащий срок. Но в данном контексте предпосылки еще не означают возможность получить кредит – не дано точное разграничение между самой возможностью получить заемные средствами и

предпосылками для этого. Следует обратить внимание на то, что данное определение является довольно ограниченным. В частности, не учитывается тот аспект, что заемные средства предоставляются банками на платной основе – а это один из важнейших принципов кредитования - платность, остальные принципы – возвратность и срочность. Следовательно, в определении кредитоспособности должна учитываться способность покрытия процентов по кредиту, а не только возврат кредита, то есть возврат кредита в полном объеме. Следующее определение также имеет ограниченность, которая была подчеркнута ранее. То есть профессор Е.А. Москвин определяет кредитоспособность хозяйствующего субъекта как способность погашения предприятием – заемщиком ссудной задолженности. В данном случае не уделяется должное внимание тому факту, что кредит и проценты по кредиту должны быть возвращены в срок. Более того, в данном определении нет четкого разграничения понятий «кредит» и «ссуда». Как правило, в нормативных документах понятие «ссуда» означает следующее – это безвозмездное пользование вещами. Не предполагается использование денег в качестве объекта ссуды, а в договоре ссуды не предусмотрена возможность получения процентов за пользование, так как договор о безвозмездном пользовании – ответственности сторон ограничены возмещением реального ущерба. В данном случае не учитывается упущенная выгода, что также является различием понятий ссуды и кредита.

Один из подходов на определение кредитоспособности предполагает, что кредитоспособность – это совокупность различных условий, которые определяют возможность заемщика привлекать заемные средства и возвращать их полностью и в установленные сроки – определение М.Н. Крейниной. В данном подходе кредитоспособность рассматривается в более широком смысле. В частности, уделяется должное внимание таким предпосылкам получения заемного капитала, как структуре используемых оборотных средств, финансовой устойчивости предприятия, оцениванию выпускаемой продукции в

рамках спроса на эту продукцию, ликвидность активов предприятия – заемщика.

Следует акцентировать внимание на том, что кредитоспособность предприятия – заемщика не ограничена лишь изложенными выше предпосылками. Понятие кредитоспособности также включает в себя такие аспекты, как определенные требования к рентабельности деятельности, оборачиваемости важнейших показателей (дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, запасов), окупаемости финансовых вложений, качеству управления предприятием, надежности руководства, учету и контролю финансовой отчетности, некоторым аспектам кредитной истории заемщика (наличие задолженности по кредитным обязательствам перед кредиторами компании – особенно перед бюджетом задолженности по налогам и сборам, информация о пролонгации или реструктуризации задолженности). В свете всего вышеизложенного релевантным можно считать определение Л.Т. Гиляровской. Она трактует кредитоспособность как способность хозяйствующих субъектов в установленные сроки и в полном объеме исполнить свои обязательства в отношении основного долга и процентов по нему в связи с неотложными обязательствами по погашения кредитных обязательств.

Таким образом, при определении кредитоспособности следует учитывать все аспекты, исходящие из трех основных принципов кредитования – платности, возвратности и срочности. То есть нужно обратить внимание не только тот факт, что заемные средства необходимо вернуть в установленный кредитным договором срок, но также на тот факт, что помимо основного долга необходимо уплатить проценты по кредиту. Кроме того, нужно учитывать все важнейшие аспекты при определении способности заемщика покрыть свои кредитные обязательства, а именно факторы бизнес-риска, финансового риска и риска кредитной истории.

На основании всего вышеизложенного можно дать следующее определение: кредитоспособность предприятия – заемщика – это его комплексная финансовая и правовая характеристика, представленная как показателями финансового

риска, так и показателями делового риска. Кредитоспособность в данном понимании показывает способность предприятия в будущем в установленный срок и в полном объеме покрыть свои кредитные обязательства в соответствии с кредитным договором и определяет степень риска банка при кредитовании конкретно данного заемщика.

В рамках данного выше определения кредитоспособности следует отметить, что кредитоспособность определяется огромным количеством факторов, и каждый из факторов должен быть изучен. Если говорить о кредитоспособности в перспективе, то ее оценка в данном контексте представляет собой достаточно сложную задачу, так как для этого нужно провести анализ изменения всех обстоятельств, которые влияют на кредитоспособность. Отсюда следует цель анализа кредитоспособности хозяйствующего субъекта, которая предполагает комплексное изучение деятельности заемщика для того, чтобы дать состоятельную оценку способности заемщика вернуть предоставленные ему кредитные ресурсы.

Данная цель подразумевает решение следующих задач:

1. обоснование приемлемого размера выдаваемого кредитором капитала и способы покрытия кредитных обязательств;

2. определение целевого назначения кредита – пополнение оборотных средств;

3. выполнение первичного анализа финансового положения предприятия – заемщика и осуществление финансового мониторинга в установленные кредитором сроки – ежеквартальный мониторинг;

4. осуществление мониторинга в рамках контроля кредитором над соблюдением предприятием – заемщиков требований в отношении показателей финансового и делового риска;

5. оценка эффективности принимаемых руководством компании – заемщика решений по поддержанию кредитоспособности заемщика на оптимальном уровне – оценка бизнес-плана заемщика;

6. своевременное обнаружение факторов кредитного риска и анализ влияния факторов на утверждение выдачи кредита заемщику;

7. оценка полноты и надежности обеспечения по кредиту предприятия – заемщика – анализ финансового состояния поручителя или оценка стоимости залогового имущества.

Особую сложность представляет непосредственно получение справедливых, проверенных и объективных результатов оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта. Данная проблема решается путем реализации системного и комплексного методов к анализу конкретного предприятия – заемщика. При использовании комплексного экономического анализа учитываются такие важнейшие стороны деятельности хозяйствующего субъекта, как исследование всех аспектов деятельности предприятия и детальная оценка связи между разделами анализа. Также в процессе комплексного экономического анализа изучаются показатели и факторы производства.

В основополагающих работах по теории экономического анализа известных российских ученых М И. Баканова и А.Д. Шеремета определены основные аспекты и содержание комплексного экономического анализа. Как уже говорилось ранее о влиянии формирования рыночных отношений на идею кредитоспособности хозяйствующего субъекта, совершенствование рыночных отношений привело к некоторым переменам в системе бухгалтерского учета, анализа деятельности хозяйствующего субъекта, а также в используемом аналитиками инструментарии для оценки кредитоспособности. На рисунке 7.1. указана структура комплексного экономического анализа. Данная структура составлена на основе содержания комплексного экономического анализа, приведенного в работе М.И. Баканова и А.Д. Шеремета. Следует уделить особое внимание тому факту, что в системе комплексного экономического анализа анализ кредитоспособности представляет собой отдельное звено.

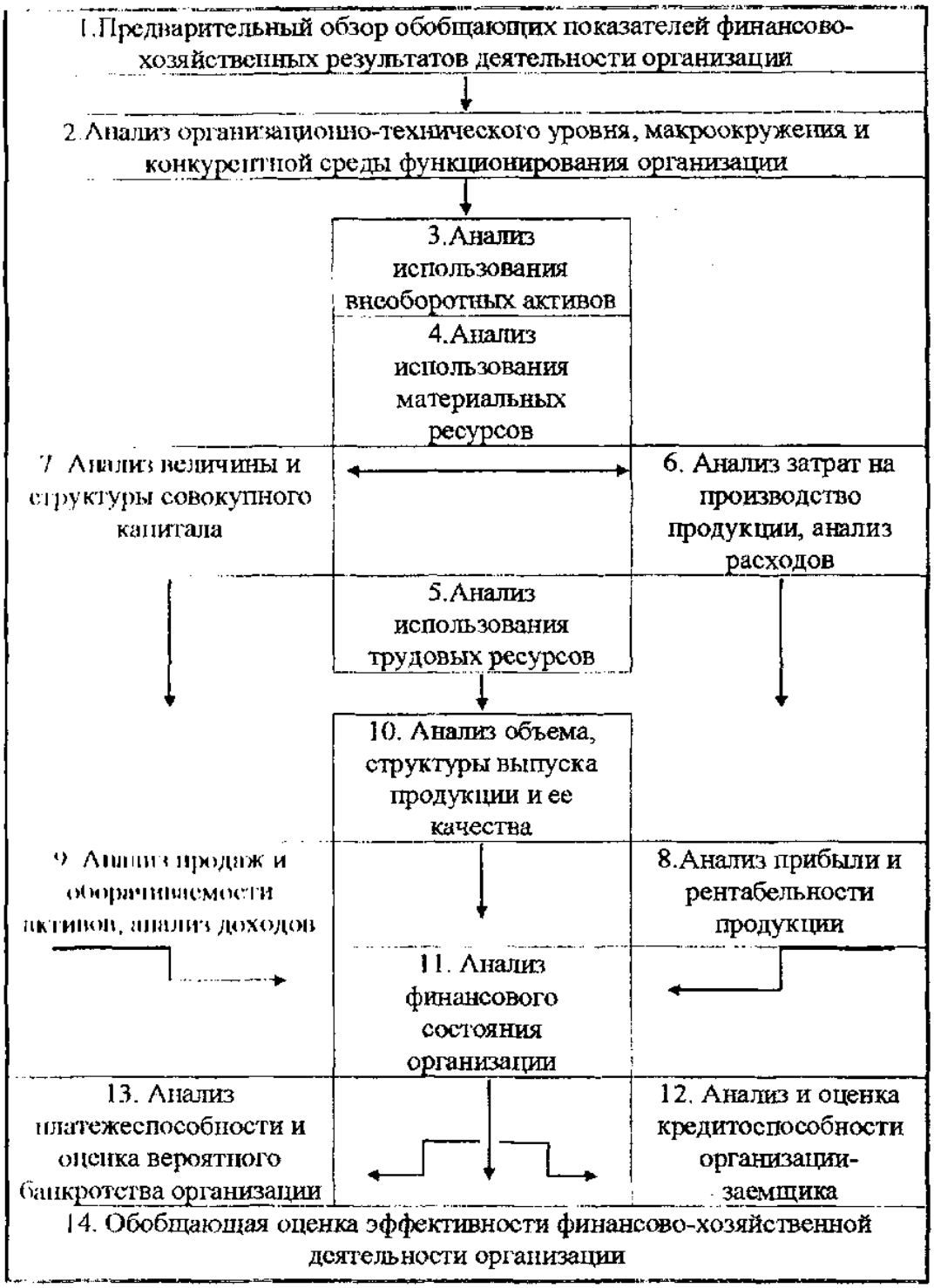


Рис. 7.1. Общая схема комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта.

В качестве элемента комплексного экономического анализа кредитоспособность определяется результатами экономической деятельности предприятия и свидетельствует о том, насколько эффективно руководство предприятия распределяет финансовые ресурсы, целесообразно использует собственные средства, пропорционально совмещает собственный и заемный капитал. Также в данном контексте кредитоспособность показывает, каковы итоги хозяйственной деятельности предприятия и каковы взаимоотношения с контрагентами в лице поставщиков, покупателей, других кредиторов, государства и других контрагентов. В итоге кредитоспособность хозяйствующего субъекта показывает конкурентоспособность предприятия, его экономический потенциал. При этом для кредитора предприятия информация о кредитоспособности конкретно данного предприятия позволяет уменьшить риски потери из-за вероятности появления финансовых трудностей, выражающихся в конечном итоге в обесценении ссуды.

Таким образом, информация о финансовом состоянии предприятия является серьезным преимуществом заемщика для получения им заемного капитала, так как показывает структуру собственного и заемного капитала. Также, что немаловажно, по структуре капитала можно оценить, как распределяется капитал между различными видами имущества и насколько эффективно капитал используется. Отсюда следует анализ платежеспособности, финансовой устойчивости, анализ экономического потенциала заемщика и его привлекательность для кредиторов. В контексте анализа финансового состояния заемщика возникает взаимосвязь между финансовым анализом и кредитоспособностью.

На рисунке 7.1. из пункта 11 – анализа финансового состояния – идут связи к пунктам 12 и 13 – анализу кредитоспособности и платежеспособности хозяйствующего субъекта. Данная взаимосвязь очевидна, так как кредитоспособность определяет возможность заемщика расплатиться по кредитным обязательствам, платежеспособность означает способность заемщика расплатиться по всем обязательствам, не только кредитным. Следует учесть, что взаимоотношения банков –

кредиторов и предприятий – заемщиков носят особый характер. Чтобы учесть все стороны взаимоотношений банков и заемщиков, следует анализировать е только платежеспособность, но и кредитоспособность. В итоге вывод по системе комплексного экономического анализа следующий: место анализа кредитоспособности рядом с анализом платежеспособности и исходит из анализа финансового состояния, что соответствует теории экономического анализа ученых М.И. Баканова и А.Д. Шеремета.

7.2. Основные способы оценки и анализа кредитоспособности: система экспресс-оценки и балльной (скоринговой) оценки

В контексте комплексного экономического анализа следует обратить внимание на то, что основополагающий принцип анализа кредитоспособности заемщика – принцип системности. Данный принцип означает, что анализ кредитоспособности является элементом системы высокого уровня – системы комплексного экономического анализа, при этом он имеет взаимосвязи с другими подсистемами. Также анализ кредитоспособности является элементом подсистемы более низкого уровня, включая в себя некоторые подсистемы – этапы анализа. На рисунке 1.2. представлена система комплексного анализа кредитоспособности хозяйствующего субъекта. Данная схема составлена на основе теории экономического анализа ученых М.И. Баканова и А.Д. Шеремета. Схема отражает элементы, которые взаимосвязаны между собой и в конечном итоге ведут к единственному результату – комплексной оценке кредитоспособности заемщика.

В приведенной схеме каждый элемент системы содержит аналитические показатели, которые так же взаимосвязаны между собой. Этапы проведения комплексного анализа кредитоспособности хозяйствующего субъекта приведены, начиная от экспресс-анализа заемщика, или первичного анализа, и ретроспективного анализа результатов кредитования – анализа предыдущих кредитных сделок конкретно с данным

заемщиком. Кроме того, схема отражает тот важный аспект, что после проведения комплексной оценки кредитоспособности заемщика следует проводить мониторинг финансового положения заемщика.

Рис. 7.2. Система комплексного анализа кредитоспособности заемщика.

Следует остановиться подробнее на пункте 1 рисунка 7.2. – экспресс-анализ организации – заемщика. В понятие экспресс-анализа включается выяснение цели выдачи кредитных ресурсов – целевое назначение кредита, нормативно-правовая оценка документов предприятия – заемщика, анализ принадлежности предприятия к определенной отрасли, быстрая оценка предоставленного обеспечения по кредиту – поручителей и залогового имущества. Также в экспресс-анализ могут быть включены дополнения к методике анализа. Таким

образом, на этапе экспресс-анализа аналитиками определяется перечень задач анализа кредитоспособности. Необходимо отметить, что кредитная политика каждого банка задает главные для банка линии развития, формирования кредитного портфеля. Это означает, что в кредитной политике банка представлена информация о формах предоставляемого кредита, о правилах работы с обеспечением по кредиту и другие важные аспекты. На этапе экспресс-анализа определяется соответствие запрашиваемых предприятием – заемщиком кредитных ресурсов приоритетным направлениям формирования кредитного портфеля банка. Также производится проверка предыдущего опыта взаимодействия банка конкретно с данным заемщиком и проверяется наличие всей требуемой документации заемщика с выяснением ее подлинности.

После проведения этапа экспресс-анализа, проводятся аналитические исследования, итоги которых имеют огромное значение банковских аналитиков, так как выводы, полученные на основе комплексного анализа кредитоспособности заемщика, оценки кредитных рисков и обеспечения по кредиту, являются той информацией, от которой зависит принятие решении о выдаче кредита заемщику. Очевидно, что сделать выводы об уровне риска при предоставлении кредита тому или иному заемщику не является возможным, если при этом использовать только оценку кредитоспособности хозяйствующего субъекта. Особенно данный тезис актуален в современных рыночных условиях, так как на данный момент велика вероятность появления таких кредитных рисков, которые могут не только дестабилизировать финансовое состояние предприятия – заемщика, но и отрицательно повлиять на всю банковскую отрасль и на экономику страны в целом – финансовый кризис 2008 года служит яркой иллюстрацией к этому.

Следующий аспект, который следует отразить, говоря о комплексном анализе кредитоспособности – вариативность видов анализа. Это означает, что отдельными этапами проводятся оперативный и ретроспективный анализ. На рисунке 7.2. это пункты 6 и 7 анализа. Особая роль оперативного анализа,

или мониторинга, определяется тем, что именно на основе мониторинга проводится контроль над текущим финансовым положением заемщика. В то же время показатели, полученные при мониторинге, являются исходными данными для следующего этапа анализа – ретроспективного анализа. Задачи ретроспективного анализа включают в себя объективный анализ результатов взаимодействия заемщика и кредитора в условиях кредитного договора, выявления отрицательных и положительных аспектов такого взаимодействия.

Кроме всего вышесказанного, особое внимание уделяется анализу кредитных рисков и обеспечения по кредиту. Анализ данных аспектов кредитоспособности позволяет кредитору минимизировать возможные потери в будущем. Очевидно, что оценка кредитоспособности сама по себе не является гарантией эффективного и устойчивого взаимодействия с заемщиком. При принятии решения о предоставлении конкретному заемщику запрашиваемого кредита, следует кроме всего прочего, оценивать различные комбинации кредитных рисков и обеспечения, чтобы принять решение о выдаче кредита или отказе в нем. Гарантией правильного решения будет качественный экспресс-анализ, оценка кредитных рисков и залогового обеспечения, оперативный и ретроспективный анализ. Следует отметить, что крупные банки имеют для проведения каждого этапа комплексного анализа кредитоспособности определенные отделы. К примеру, экспресс-анализом занимается финансовый отдел, проверкой достоверности предоставленной документации – юридический отдел, оценкой залогового имущества – залоговый отдел. В зависимости от кредитной политики банка и целей формирования кредитного портфеля формируются данные отделения, которые в совокупности обеспечивают стабильное и эффективное взаимодействие банка с заемщиками.

В настоящее время существует множество различных подходов к оценке кредитоспособности. По мнению профессоров И.В. Бочаровой и Д.А. Ендовицкого, является удачной классификация моделей кредитоспособности, предложенная

профессором И.В. Вишняковым. Данная классификация представлена на рисунке 7.3. Каждая из моделей, представленных в классификации, будет подробно описана ниже. Главное, что стоит отметить – то, что подходы к оценке кредитоспособности делятся на два вида – классификационные и комплексные модели.

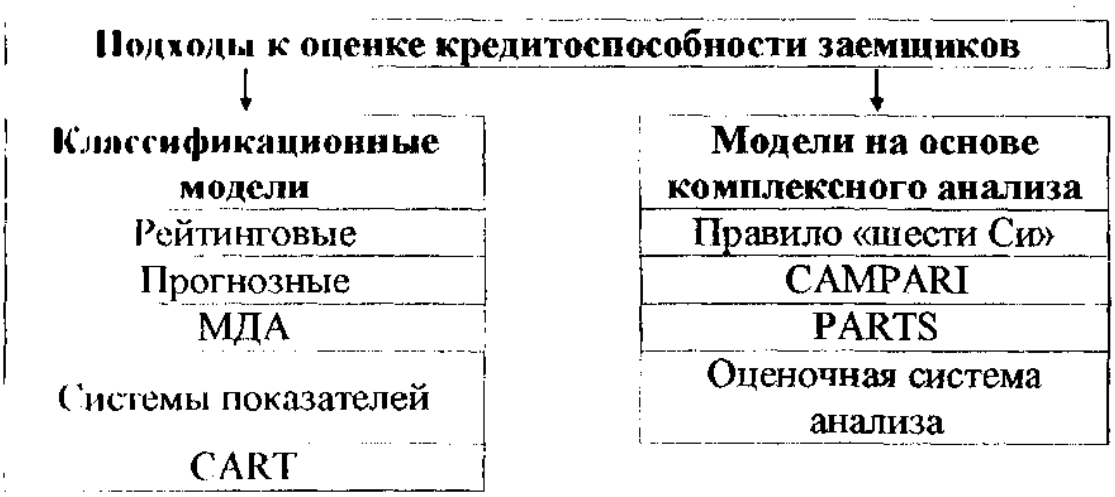


Рис. 7.3. Классификация моделей оценки кредитоспособности заемщиков профессора И.В. Вишнякова.

Ниже рассмотрены классификационный и комплексный подход к оценке кредитоспособности и дана краткая характеристика каждой из моделей подходов. Стоит уделить внимание тому факту, что в рамках темы ВКР наиболее интересны для рассмотрения рейтинговые модели, в частности скоринговая модель, о чем говорится ниже.

Один из двух подходов к оценке кредитоспособности – классификационный подход. Данный подход дает возможность дифференцировать заемщиков. В составе данного подхода имеются различные модели: рейтинговые модели, которые позволяют группировать заемщиков по категориям, устанавливаемым с помощью совокупности различных финансовых коэффициентов с определенными уровнями значимости; прогнозные модели, которые позволяют ранжировать заемщиков в зависимости от вероятности банкротства; МДА – модели множественного дискриминатного анализа, которые

позволяют дать прогноз банкротства; модели CART, в которой учитываются финансовые коэффициенты. Далее дана краткая характеристика каждому типу модели и более полная характеристика для скоринговой модели, которая является частным видом рейтинговых моделей, что особенно важно в рамках рассматриваемой темы дипломной работы.

А) Рейтинговые модели. Рейтинговая оценка представляет собой общую сумму баллов. Для каждого показателя в сумме баллов рейтинговой оценки рассчитываются баллы следующим образом – значение показателя умножается на его вес, или коэффициент значимости. Как правило, при оценке кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов используются группы показателей, такие как коэффициенты рентабельности, коэффициенты ликвидности, коэффициенты финансовой устойчивости – среди них особое внимание уделяется коэффициенту финансового рычага, коэффициенты оборачиваемости и коэффициенты качества обслуживания долга. Несколько иная система показателей, определяющих различные аспекты кредитоспособности предприятия – система, в которую входят коэффициенты рентабельности, ликвидности, оборачиваемости, привлечения средств – предложена американским ученым Э. Ридом. Совокупность данных показателей позволяет определять ликвидность оборотных активов, проанализировать комплексное финансовое положение предприятия – заемщика и его устойчивость, оценить возможности своевременной оплаты платежей по заемным средствам. Также на основе интегрированной системы показателей Э. Рида можно составить прогноз границ понижения объема прибыли, в которых происходит покрытие постоянной суммы платежей по кредиту. Что касается банковской практики, то каждый коммерческий банк разрабатывает собственную систему интегрированных показателей, релевантную его кредитной политике. Рейтинговые модели позволяют оценить финансовое положение предприятия – заемщика на основе показателя – рейтингового значения, которое рассчитывается в баллах, присваиваемых каждому значению показателя из группы коэффициентов. В

соответствии с набранными баллами для каждого заемщика определяется класс финансового положения. Каждый коммерческий банк имеет методику, в которой определены важнейшие финансовые коэффициенты, их веса и баллы, и градация значений, показывающая качество финансового положения заемщика.

Б) Прогнозные модели. Качество потенциальных клиентов - заемщиков банка может быть оценено также с использованием прогнозных моделей. При множественном дискриминатном анализе рассчитывается дискриминатная функция (Z), которая учитывает определенные показатели (коэффициенты регрессии) и параметры, определяющие финансовое положение предприятия – заемщика (включая финансовые коэффициенты). В результате статистического анализа данных по выборке предприятий, которые либо стали банкротами, либо поддерживали высокий уровень экономической деятельности, определяются коэффициенты регрессии для дискриминатной функции (Z). Z-оценка является своего рода индикатором для выявления возможности банкротства предприятия. Данная оценка показывает, что предприятие станет банкротом при дальнейшем ухудшении его деятельности, и, как следствие, ухудшении его финансового положения, если Z-оценка предприятия приближена к оценке средней фирмы-банкрота. Недостатки данной модели в том, что она требует наличия репрезентативной выборки предприятий, разных по отраслям и объемам деятельности, с достаточным количеством наблюдений по каждой отрасли. Поэтому применение данной модели для оценки банкротства предприятия сопряжено с трудностями: наличие выборки с достаточным числом предприятий – банкротов в рамках отрасли для расчета коэффициентов регрессии.

В) Модели множественного дискриминатного анализа (МДА). Данные модели также оценивают вероятность банкротства предприятия. В числе наиболее известных моделей из данного класса можно привести в пример модели Альтмана и Чессера. Модель Альтмана пятифакторная, построена на основе финансового положения 66 предприятий и дает

возможность построить в достаточной мере достоверный прогноз банкротства на два-три года вперед. Что касается модели Чессера, то она дает возможность делать прогноз о невыполнении заемщиком условий кредитного договора. В данном контексте невыполнение условий кредитного договора предполагает не только непогашение кредита, но и другие обстоятельства, которые ухудшают взаимоотношения между заемщиком и кредитором.

Следует отметить, что помимо моделей множественного дискриминантного анализа, которые дают возможность составить прогноз вероятного банкротства предприятия – заемщика, существуют более упрощенные модели, которые основаны на совокупности некоторых коэффициентов. Пример такой модели – система коэффициентов Бивера. Данная система включает следующие коэффициенты: коэффициент Бивера ($К_{Бивера}$); рентабельность активов; соотношение заемного и собственного капитала или финансовый леверидж; коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами; коэффициент покрытия краткосрочных заемных средств оборотными активами. Коэффициент Бивера равен отношению разницы чистой прибыли и амортизации к сумме долгосрочных и краткосрочных обязательств. Низкий уровень финансового положения за год до банкротства показывает значение $К_{Бивера} \geq -0,15$, как и значение коэффициента покрытия активов чистым оборотным капиталом меньше 0,06, а коэффициента покрытия краткосрочныхобязательств меньше 1. Модели множественного дискриминатного анализа также имеют некоторые сложности с применением в связи наличием выборки по предприятиям – банкротам.

Г) Модель CART. При оценке качества кредита можно использовать модельCART, что расшифровывается как «classification and regression trees» - «классификационные и регрессионные деревья». Это непараметрическая модель, основные преимущества которой определяются возможностями ее широкого использования, доступности для понимания и легкости вычислений, хотя при построении применяются сложные статистические методы. В «классификационном

дереве» предприятия - заемщики находятся на определенной «ветви» в зависимости от значений выбранных финансовых коэффициентов; далее идет «разветвление» каждой из них в зависимости от следующих коэффициентов.

Таким образом, было дано краткое описание моделей в рамках классификационного подхода к анализу кредитоспособности. Каждая модель имеет свои преимущества и недостатки, но в рамках настоящей дипломной работы следует уделить внимание именно рейтинговым моделям, так как скоринговая модель является частным случаем рейтинговых моделей.

Второй подход к оценке кредитоспособности предприятия – заемщика после классификационного подхода – модели на основе комплексного анализа. Необходимость в данном подходе возникла в связи с тем фактом, что при применении классификационных моделей не уделяется должное внимание нефинансовым параметрам кредитного риска – так называемым «качественным» параметрам. Классификационный подход не обеспечивает в полной мере необходимую базу для принятия решения о возможности предоставления запрашиваемого кредита тому или иному заемщику. Можно выделить ряд общих недостатков моделей, представленных в предыдущем подпункте. Среди данных недостатков можно назвать следующие – ограниченность классификационных моделей в рамках применения только системы количественных показателей, произвольный выбор системы коэффициентов, огромная чувствительность моделей к недостоверности исходных данных, необходимость наличия репрезентативной выборки с достаточным количеством наблюдений по отраслям.

Что касается комплексных моделей, то в рамках данных моделей предполагается сочетание количественных и качественных показателей кредитоспособности заемщика. Среди многообразия комплексных моделей рассматриваются следующие основные модели: модель «шести Си», которая позволяет использование шести базовых принципов кредитования; модель «CAMPARI», в которой также используются базовые принципы кредитования; модель «PARTS», в которой основное

внимание уделяется требованиям при выдаче кредита заемщику; оценочная система анализа, которая наиболее проработана отечественными банками.

А) Модель «Шести Си». Название модели означает, что в ее основе лежит применение шести основных принципов кредитования, обозначенных словами, начинающимися с английской буквы «Си» (С): Character, Capacity, Cash, Collateral, Conditions, Control. Описание базовых принципов модели «шести Си» дано ниже:

- Характер заемщика (Character): ответственность, надежность, честность, порядочность и серьезность намерений клиента.
- Способность заимствовать средства (Capacity): кредитный специалист должен иметь уверенность в том, что заемщик, запрашивающий кредит, имеет юридическое право подавать кредитную заявку и подписывать кредитный договор, т.е. в том, что руководитель или представитель заемщика – компании (банка), обращающийся за кредитом, имеет соответствующие полномочия, предоставленные ему учредителями или советом директоров, на проведение переговоров и подписание кредитного договора от имени компании (банка).
- Денежные средства (Cash): главнымаспектом любой кредитной заявки является определение способности предприятия - заемщика покрыть кредитные обязательства за счет средств, полученных от продажи или ликвидации активов, потока наличности или привлеченного капитала.
- Обеспечение (Collateral): при оценке обеспечения по кредитной заявке следует установить, есть ли у заемщика достаточный капитал или иные активы для предоставления требуемого обеспечения по кредиту; необеспеченные кредиты предоставляются первоклассным заемщикам, имеющим квалифицированное руководство и отличную кредитную историю.
- Условия (Conditions): кредитный специалистдолжен иметь представление о текущей деятельности заемщика, об его финансовом положении в соответствующей отрасли, о том, как

изменение экономических условий в стране повлияет на процесс исполнения кредитных обязательств заемщиком.

• Контроль (Control): контрольпредполагаетвыявление воздействия изменения законодательства, правовой, экономической и политической обстановки на деятельность заемщика и его кредитоспособность.

Б) Модель «CAMPARI». Оценка кредитоспособности заемщикана основаниигглавных принципов кредитования, содержащихся в методике «CAMPARI», выражается в поочередном выделении из кредитной заявки и прилагаемых финансовых документов самых значительных показателей, определяющих деятельность заемщика, в их анализе и уточнении после личной встречи с представителем компании - заемщика. Название CAMPARI состоит из начальных букв следующих слов: C (Character) - репутация, характеристика заемщика; A (Ability) - возможность возврата кредита; M (Margin) - маржа, доходность; P (Purpose) - целевое назначение кредита; A (Amount) - сумма кредита; R (Repayment) - условия погашения кредита; I (Insurance) - обеспечение, страхование риска непогашения кредита. В модели также используются основные принципы кредитования.

В) Модель «PARTS». Идея данной модели заключена в том, что ключевым показателем, в котором сосредоточены условия при выдаче кредита предприятиям - заемщикам, является «PARTS». Название модели состоит из начальных букв следующих слов:P (Purpose) - назначение, цель получения кредита; A (Amount) - размер кредита; R (Repayment) - оплата, возврат (долга и процентов); T (Term) — срок предоставления кредита; S (Security) — обеспечение погашения кредита.В настоящее время комплексные модели анализа кредитоспособности предприятия – заемщика применяются многими коммерческими банками, но данные модели недостаточно проработаны в теоретическом плане, и в них в малой степени задействован математический инструментарий.

Г) Оценочная система показателей. Что касается последнего класса моделей комплексного подхода, то в данном случае можно привести в пример следующую методику –

методику, разработанную специалистами Ассоциации российских банков (АРБ).В рамках данной модели анализ деятельности заемщика и требований к его кредитованию предусматривает оценку его кредитоспособности по следующим параметрам: «солидность» - ответственность руководства, своевременность исполнения обязательств по ранее полученным кредитам; «способность» — производство и реализация продукции, поддержание ее конкурентоспособности; «доходность» - предпочтительность вложения средств в данного заемщика; «реальность» достижения результатов кредитного проекта; «обоснованность» запрашиваемой суммы кредита; «возвратность» за счет реализации материальных ценностей заемщика, если его проект не исполнится, а именно за счет обеспечения кредитного проекта необходимым размером залогового имущества; «обеспеченность» кредита юридическими правами заемщика. Оценку реальности, обоснованности, возвратности и обеспеченности кредитного проекта следует проводить на основе оценки сгруппированных статей баланса по следующим показателям: прибыльность, ликвидность, оборачиваемость оборотных и внеоборотных активов, обеспеченность. Из каждой совокупности показателейследует выбрать по одному показателю, наиболее характерному для оцениваемого предприятия, и собрать по ним статистику. Недостатками данной модели являются невозможность ее применения для анализа кредитоспособности при длительном кредитовании и то, что не учитываются многие показатели риска, действие которых может сказаться через определенное время.

Во многих случаях отечественные банки на практике применяют модели анализа кредитоспособности на основе системы финансовых показателей, которые дают возможность оценить финансовое положение заемщика. Но данные модели так же, как и классификационные модели, имеют свои недостатки, такие как разработка нормативных значений для сравнения, так как существует разброс значений, обусловленный отраслевой спецификой предприятий – заемщиков. Что касается приводимых в соответствующей литературе оптимальных нормативных значений финансовых показателей, то они

рассчитаны без учета отраслевой специфики. Из-за отсутствия единой нормативной базы по отраслям объективный анализ финансового положения заемщика невозможен, так как нет сравнительных среднеотраслевых, минимально допустимых и наилучших для данной отрасли показателей.

7.3. Анализ кредитоспособности предприятия с позиции банка

Кредиты относятся к одной из четырех групп риска банка по ряду признаков: финансовому состоянию клиента, кредитной истории, наличию и надежности обеспечения ссуд, фактам и срокам просроченных выплат по основному долгу или процентам, изменениям кредитного договора и т. д. Однако в настоящее время отсутствуют унифицированные подходы к оценке финансового положения заемщика, что создает трудности для клиентов, органов надзора, да и для банков, вынужденных создавать собственные методики оценки кредитоспособности клиентов.

Законодательными и нормативными документами в принципе устанавливаются показатели для оценки финансового состояния предприятий и организаций: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, показатель чистых активов, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Как показывает практика, нормативные значения данных показателей бывают завышены.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Его предельное значение установлено на уровне 2. Но очень многие предприятия имеют значение показателя текущей ликвидности на более низком уровне, не испытывая никаких проблем с платежеспособностью на протяжении многих лет. Например, значение данного коэффициента на большинстве торговых предприятий, как правило, не превышает 1,5. В этой связи вполне справедливой выглядит следующая точка зрения: «превышение оборотных активов над краткосрочными

обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении предприятием своих средств и неэффективном их использовании».

Критериальное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами (отношение собственных оборотных активов ко всем оборотным активам) требует вложения в оборотные активы как минимум одной десятой части собственных оборотных средств, при том без дифференциации по отраслям.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами при наличии оценки платежеспособности по коэффициенту текущей ликвидности практически не работает. Поэтому целесообразно при оценке платежеспособности предприятий наряду с коэффициентом текущей ликвидности и взамен коэффициента обеспеченности собственными средствами использовать коэффициент соотношения собственных и заемных средств. Действительно, этот показатель дополняет характеристику деятельности предприятия с позиций зависимости от внешних источников ресурсов.

Показатель чистых активов (разница между оборотными активами и краткосрочными обязательствами) по своему смыслу не может оценить кредитоспособность, поскольку сравнение чистых активов с уставным капиталом не дает четкой информации о действительном финансовом положении предприятия. Снижение суммы чистых активов ниже уровня уставного капитала сигнализирует лишь об ухудшении финансового состояния предприятия. Поэтому данный показатель не предназначен для оценки потенциальной способности предприятия своевременно погашать кредит и проценты по нему.

Несовершенство показателей вызвало необходимость создания банками собственных методик оценки кредитоспособности.

В качестве примера можно привести методику анализа финансового состояния и оценки кредитоспособности предприятия, которая нашла применение в практике одного из саратовских банков.

Этапы проведения анализа кредитоспособности предприятия:

• общий анализ баланса, включающий анализ структуры баланса и расчет отдельных показателей, характеризующих различные стороны деятельности предприятия;

• рейтинговая оценка предприятия на основе полученных значений финансовых коэффициентов.

Информационная база для проведения анализа кредитоспособности должна включать:

1) бухгалтерский баланс (формы № 1 и 2);

2) отчет о прибылях и убытках (форма № 2) как минимум на три последние отчетные даты.

Анализ показателей в динамике позволяет более полно оценить финансовое состояние предприятия и его возможности погасить взятую ссуду в срок вместе с процентами. Кроме того, обязательными являются сведения об оборотах по расчетному счету предприятия.

Общий анализ баланса можно разложить на основные стадии:

• составление агрегированных балансов на основе формы № 1 и агрегированных показателей отчетов о прибылях и убытках на основании формы № 2;

• анализ структуры агрегированных отчетов в динамике;

• расчет системы финансовых коэффициентов.

Рейтинговая оценка кредитоспособности предприятия включает:

• расчет синтетического коэффициента кредитоспособности предприятия;

• отнесение предприятия к той или иной группе по степени кредитоспособности.

Необходимость данных об оборотах по расчетному счету предприятия обусловлена следующими причинами. По сумме кредитового оборота можно определить, какой удельный вес продукции (услуг) реализуется за деньги. Для расчета этой доли из кредитового оборота предприятия по расчетному счету необходимо вычесть все полученные за анализируемый период кредиты. В результате получаем модифицированный

агрегированный отчет следующего вида, приспособленный для расчета финансовых коэффициентов.

В большинстве случаев для оценки кредитоспособности юридических лиц используется метод финансовых коэффициентов с большим или меньшим их числом. Сведение воедино частных финансовых коэффициентов возможно с помощью различных приемов. Наибольшими преимуществами, на наш взгляд, обладает метод рейтинговых оценок.

Он обеспечивает:

• комплексный подход к оценке финансового состояния и кредитоспособности при использовании показателей, отражающих различные стороны деятельности предприятия;

• определение оптимальных значений по частным показателям;

• ранжирование предприятий по результатам рейтинга.

Но при рейтинговой оценке учитывается уровень показателя только относительно оптимального значения (выполнятся/не выполняется) и не принимается во внимание степень его выполнения или невыполнения. Таким образом, результат рейтинговой оценки финансового состояния и кредитоспособности недостаточно объективно отражает их реальный уровень.

Положительной спецификой данной методики является следующее:

1) отобраны наиболее значимые показатели, имеющие одно направленность (увеличение значения каждого из них отражает положительный момент, уменьшение – отрицательный);

2) выяснены рекомендуемые критериальные уровни этих показателей;

3) определены примерные начальные удельные веса каждого показателя в синтетическом коэффициенте кредитоспособности. Критериями для определения удельных весов явилась степень значимости каждого показателя в оценке финансового положения и «вилка» его возможных значений;

4) уточнена необходимость ограничения значений каждого из показателей, принимаемых в расчет синтетического коэффициента;

5) выявлен минимальный, максимальный и наиболее реальный уровни доли каждого показателя, входящего в синтетический коэффициент кредитоспособности;

6) уточнены удельные веса каждого показателя на основе анализа финансовой отчетности и другой информации финансового состояния предприятия;

7) определены уровни ранжирования синтетического коэффициента.

Данная методика была апробирована на практике на протяжении двух лет.

В расчет синтетического коэффициента включены следующие показатели: коэффициент покрытия, коэффициент ликвидности, коэффициент автономии предприятия, коэффициент денежной компоненты в выручке предприятия, коэффициент рентабельности активов.

Коэффициент покрытия. Рассчитывается как отношение легкореализуемых активов (денежные средства и высоколиквидные краткосрочные финансовые вложения) и краткосрочных обязательств. Коэффициент показывает, какую часть своих краткосрочных обязательств предприятие может покрыть одномоментно.

Рекомендуемое значение показателя в различных применяемых на практике методиках определено на уровне 0,20-0,30. Но в современных условиях у большинства предприятий фактическое его значение зачастую не превышает 0,10. Для расчета синтетического коэффициента принято ограничение по этому показателю в размере 1 и присвоен вес в размере 20 %. Таким образом, максимальный вес, идущий в расчет синтетического коэффициента кредитоспособности, полученный в результате умножения фактического значения показателя на его удельный вес, равен 20 %, а наиболее распространенным в практике фактическим значением является до 2 %.

Коэффициент ликвидности. Рассчитывается как отношение оборотных средств предприятия к сумме его краткосрочных обязательств. Коэффициент показывает, в какой степени краткосрочные обязательства перекрываются имеющимися в наличии оборотными средствами. Этот коэффициент

характеризует ликвидность предприятия на более длительную перспективу, выявляет достаточность оборотных средств у предприятия, которыми могут быть погашены краткосрочные обязательства.

Минимальное нормативное значение данного коэффициента находится на уровне 2. В экономической литературе существует мнение, что значение данного показателя должно находиться в границах от 1 до 2. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается также нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении предприятием своих средств и неэффективном их использовании. Поэтому для расчета синтетического коэффициента кредитоспособности установлено ограничение в размере 2. Показателю присвоен вес в синтетическом показателе кредитоспособности в размере 10 %.

Коэффициент автономии предприятия, рассчитываемый как отношение собственных средств предприятия к валюте баланса, характеризует независимость предприятия от внешних источников финансирования.

В различных отраслях значение этого показателя колеблется в границах от 0,3 до 0,9. Например, у предприятий торговли нормальным может считаться величина показателя на уровне 0,3–0,5, у промышленных предприятий – 0,6–0,8. Значение данного показателя не может быть больше 1. Чем выше коэффициент автономии, тем выше потенциальная кредитоемкость предприятия. Показателю присвоен вес в синтетическом показателе кредитоспособности в размере 15 %. Таким образом, максимальным удельным весом данного показателя при расчете синтетического коэффициента может быть вес в размере 15 %.

Коэффициент денежной компоненты в выручке предприятия можно рассчитать как отношение кредитового оборота по счетам предприятия к сумме выручки от реализации предприятия и прочих доходов. Способность предприятия получать

денежные средства за реализуемую продукцию должна расцениваться как один из существенных моментов при оценке его кредитоспособности. При расчете коэффициента денежной компоненты в выручке следует скорректировать значение кредитового оборота по расчетному счету на объем ссуд, полученных предприятием за анализируемый период, и сумм, возвращенных с депозитных счетов. Но даже если нет возможности скорректировать данные кредитовых оборотов, в любом случае движение по расчетному счету в современных условиях говорит в пользу кредитоспособности предприятия.

Ограничение значения данного показателя в размере 1 очистит от «лишних» оборотов. Показателю присвоен вес в синтетическом показателе кредитоспособности в размере 25 %. Таким образом, в зависимости от объема денежной выручки за реализованную продукцию удельный вес данного показателя при расчете синтетического коэффициента будет колебаться в рамках 25 %.

Коэффициент рентабельности активов предприятия, рассчитываемый как отношение полученной прибыли к сумме всех активов, характеризует эффективность работы собственных и привлеченных средств предприятия. Поскольку данный коэффициент соотносит валовой показатель – прибыль, который в отчетности отражается нарастающим итогом с начала года, и показатель активов, представляющий собой сумму остатков, в течение года необходимо приводить значение валового показателя к годовому виду. Для этого необходимо при анализе отчетности за 1 квартал умножать значение прибыли на 4, за полгода – на 2, за 9 месяцев – на 4/3. В результате подобных преобразований значения показателя рентабельности активов будут соизмеримыми на различные отчетные даты.

На практике уровень этого коэффициента редко превышает 0,5. Однако встречаются предприятия с рентабельностью более 100 %, поэтому ограничение в размере 1 является необходимым. Показателю присвоен вес в синтетическом показателе кредитоспособности в размере 30 %, а наиболее вероятный – до 15 %. Особенностью данного показателя

является то, что его значение может быть отрицательным, а следовательно, может уменьшать значение синтетического коэффициента кредитоспособности.

Коэффициенты взвешивания каждого из показателей были определены на основании анализа значений каждого коэффициента отдельно и значений синтетического коэффициента кредитоспособности по 50 предприятиям неодинаковых размеров и различных отраслей, находящихся в Саратове. Поэтому данные «веса» можно считать эмпирически найденными, хотя объем выборки не столь велик.

7.4. Перспективная оценка деятельности предприятия

В условиях выдачи долгосрочных кредитов, банк, для собственной безопасности, осуществляет прогнозную оценку кредитоспособности заемщика по следующим направлениям:

- анализ прогнозных финансовых потоков
- рассмотрение показателей прибыльности и финансовых результатов

Анализ прогнозных финансовых потоков предприятия-заемщика проводится на основе текущего и планового отчетов о движении денежных средств и запрашиваемых расшифровок к данным отчетам. Проведение такого анализа целесообразно по той причине, что получение доходов и момент поступления денежных средств на счет предприятия не всегда совпадают, также не все расходы могут быть облечены в денежную форму. В то же время выплата процентов и погашение основного долга практически всегда означают реальное перечисление денежных средств. Анализ финансовых потоков предприятия-заемщика проводится на основе исследования прогнозного баланса движения денежных средств (табл. 7.1).

Заметим, что в целом за два квартала заемщик в состоянии погасить текущие процентные платежи. И отрицательных результатов не получается, в связи с чем, следовало бы предусмотреть начало процентных выплат с 4 квартала с капитализацией начисленного за 3 квартал процента. Поэтому

выплата процентов будет производиться в соответствии с намеченным планом.

Таблица - 7.1.

Прогнозный баланс движения денежных средств

Показатели	3 кв. кред. договора (тыс. у.д.е.)	4 кв.кред. договора (тыс. у.д.е.)
1	2	3
1. Остаток денежных средств на начало отчетного периода.	4207	4157
2. Финансовые поступления (по видам поступлений).	192347	205758
3. Расходы денежных средств (по видам расходов).	182281	196846
4. Уровень финансового профицита/дефицита (2-3).	10066	8912
5. Остаток денежных средств на конец отчетного периода (1+4).	14273	13069
6. Сумма процентов к выплате.	1800	1800
7. Чистый остаток денежных средств (5-6).	12473	11269

При выдаче средне- и долгосрочных кредитов актуальность поддержания текущей платежеспособности заемщика

сохраняется. Однако приоритетным становится рассмотрение показателей прибыльности и финансовых результатов, которые в долгосрочной перспективе определяют возможности клиента по погашению кредитной задолженности.

Долгосрочные кредиты, как правило, выдаются на производственные цели, по ним может предусматриваться значительная отсрочка начала процентных выплат или их капитализация, поэтому первостепенным является вопрос: насколько эффективно будут использоваться кредитные ресурсы с учетом сложившихся тенденций финансовых результатов предприятия-заемщика. Некоторые банки требуют также копии контрактов (договоров) на мероприятие, под которое запрашивается кредит, с адресами конкретных возможных покупателей. Важной составляющей кредитоспособности предприятия является качество управления предприятием. Рассматриваются такие элементы как наличие кредитной истории, эффективность контроля за деятельностью организации, факторы ценообразования и др. Некачественное или сомнительное управление существенно снижает кредитоспособность предприятия-заемщика. Анализ начинается с построения динамического отчета о финансовых результатах, примерный упрощенный вариант которого приведен в табл. 7.2.

При изучении цифр динамического отчета о финансовых результатах можно сделать вывод о целесообразности и условиях выдачи кредита. Можно наблюдать, что никаких существенных тенденций в финансовых результатах заемщика не наблюдается (чистая прибыль колеблется в диапазоне 17-24 тыс. у.д.е. в квартал). Видно, что предприятие на протяжении 6 месяцев планомерно проводит сбытовую политику - наблюдается постоянный рост объема продаж. Несмотря на то, что производственные и операционные издержки возрастают (на 23057 тыс.уд.еи на 530 тыс. у.д.е. соответственно), можно ожидать продолжение курса на дальнейший рост объемов производства и продаж традиционных видов продукции. Следовательно, если запрашиваемый целевой кредит предназначен для наращивания производства, то возможна большая эффективность кредитования программ модернизации и ввода

в строй производственных линий по выпуску принципиально новых видов продукции.

Таблица - 7.2.

Данные отчета о финансовых результатах

Показатели	2 пол. 2015г. (тыс. у.д.е)	1 пол.2016г. (тыс. у.д.е)
1	2	3
1. Объем продаж (без НДС и акцизов)	382931	414802
2. Производственные расходы(переменные расходы)	305538	328595
3. Операционные расходы (постоянные расходы)	54841	55371
4. Прибыль до налогообложения (1-2-3)	22552	30836
5. Налог на прибыль	5429	6712
6. Чистая прибыль, (4-5)	17123	24124

На основе последних данных отчетности, моделируется изменение финансовых результатов заемщика при условии успешной реализации проекта. Схематично это можно изобразить, как показано в табл.7.3.

Таблица - 7.3.

Изменение финансовых результатов после осуществления проекта

Показатели	Текущее состояние (2 полуг.), тыс. у.д.е.	Прогноз по результатам реализации проекта, тыс. у.д.е	Темп роста, %
1	2	3	4
1. Объем реализации (без НДС и акцизов)	382931	390000	101,85
2. Производственные расходы (переменные расходы)	305538	299000	97,86
3. Операционные расходы (постоянные расходы)	54841	54841	100
4. Валовая прибыль от основной деятельности (1-2-3)	22552	36159	160,34
5. Налог на прибыль	5429	7000	128,94
6. Чистая прибыль, (4-5)	17123	29159	170,29

Заметим, что предполагаемое использование кредитных ресурсов (по-видимому, финансирование программы модернизации) является эффективным - чистая прибыль вследствие снижения производственных расходов повысилась на 70%. Однако банку, по большому счету, безразлично повышение производственной эффективности заемщика, ему важно, чтобы вследствие данного улучшения финансовых результатов заемщик смог своевременно вернуть выданный кредит с

процентами по нему. Источником погашения процентов является чистая прибыль заемщика. В этой связи рассчитывается соотношение текущих процентных выплат и источника их финансирования (чистой прибыли).

Данный расчет производится, как по текущим результатам финансовой деятельности заемщика, так и по прогнозу после реализации проекта, так как период освоения инвестиций бывает достаточно продолжительным, а выплата процентных платежей может начинаться до момента окончательного осуществления проекта (см. табл. 7.4).

Таблица - 7.4.

Расчет соотношение текущих процентных выплат и источника их финансирования

Показатели	До освоения проекта	После освоения проекта
1. Чистая прибыль (тыс. у.д.е.)	17123	29159
2. Процентные платежи (в кн.) (тыс. у.д.е.)	2500	2500
3. Величина соотношения (2/1)	14,6	8,57

До освоения проекта величина соотношения больше 1, что означает превышение текущих процентных выплат над величиной источников их покрытия. Можно ли из этого делать вывод о нецелесообразности кредитного финансирования проекта? Конечно же, нет. Анализ кредитоспособности является не только пассивным срезом хозяйственной деятельности, он инициирует соответствующие методы решения возникающих в результате исследования проблем.

В данном случае, вероятно, будет предложен метод частичной капитализации процентов, при котором часть процентных

платежей будет погашаться одновременно с суммой основного долга в конце действия кредитного договора.

Отметим, что чистая прибыль является основным, но не единственным источником погашения долгосрочных кредитов. У заемщика есть ряд других долгосрочных обязательств (уставный капитал, прочие долгосрочные обязательства, накопленная прибыль), которые также должны приниматься в рассмотрение при анализе его долгосрочной платежеспособности. Иногда изменение этих источников финансирования напрямую связано с реализацией проекта (например, дополнительная эмиссия акций). Одним из важных показателей здесь является коэффициент автономии (независимости), где доля собственных средств в валюте баланса предприятия. Величина коэффициента показывает маржу безопасности при погашении долгосрочных кредитов. Полезно моделировать динамику данного коэффициента при условии получения кредита.

В результате прогнозной оценки кредитоспособности предприятия можно сделать вывод, что в случае выдачи долгосрочного кредита, у предприятия есть все возможности для погашения возникших обязательств, без ущерба производству.

Контрольные вопросы

1. Что такое кредитоспособность?
2. Какие существуют методики оценки кредитоспособности?
3. Зарубежный опыт оценки кредитоспособности.
4. Роль комплексного анализа в оценке кредитоспособности.
5. Финансовые коэффициенты при оценке кредитоспособности.
6. Задачи анализа кредитоспособности.
7. Этапы анализа кредитоспособности.
8. Информационное обеспечение анализа кредитоспособности.

ТЕМА 8. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

8.1. Содержание, цель и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

8.2. Причины изменения дебиторской и кредиторской задолженности.

8.3. Оценка её качества и ликвидности.

8.4. Период оборачиваемости средств в дебиторской задолженности, убытки от несвоевременного ее погашения.

8.5. Методика анализа и оценки показателей дебиторской и кредиторской задолженности.

8.6. Анализ просроченной дебиторской и кредиторской задолженности. Механизм принятия управленческих решений по снижению дебиторской и кредиторской задолженности.

8.1. Содержание, цель и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская и кредиторская задолженность возникают между предприятиями в процессе осуществления расчётов за приобретённые товарно-материальные ценности, услуги и другие хозяйственные операции. Своевременные расчёты предприятия с поставщиками и покупателями оказывают существенное влияние на его финансово-хозяйственную деятельность.

Дебиторская задолженность означает извлечение средств из оборота предприятия и использование их другими предприятиями. Кредиторская задолженность означает привлечение предприятием средств других предприятий и организаций в свой хозяйственный оборот. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации её общего размера и обеспечении своевременной её инкассации.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и её доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объёма продаж, либо о

неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Дебиторская задолженность может уменьшиться с одной стороны, за счёт ускорения расчётов, а с другой – за счёт сокращения отгрузки покупателям. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение – положительно.

При анализе необходимо тщательно изучать причины образования просроченной задолженности. Наличие просроченной дебиторской задолженности создаёт финансовые затруднения, т.к. на предприятии будет ощущаться недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др. Кроме того, «омертвление» средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли.

Задачами анализа являются:

- Выявление задолженности, возникшей в результате финансово – расчётной дисциплины. Необходимо установить размеры этой задолженности, причины возникновения и разработать мероприятия по устранению имеющихся недостатков и недопущения их в будущем;
- Определение размеров и динамики дебиторской - кредиторской задолженности, возникающих из-за действующих особенностей некоторых форм расчётов;
- Выяснение проводимых на предприятии мероприятий по укреплению платёжной дисциплины, по проведению своевременных расчётов с поставщиками и покупателями.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе данных внутреннего учёта, бухгалтерского баланса и статистической отчётной формы №1-финансы - «Отчет о финансовом состоянии организации», раздел II «Дебиторская и кредиторская задолженность».

8.2. Анализ состава и динамики дебиторской и кредиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности имеет особое значение в периоды инфляции, когда иммобилизация собственных

оборотных средств становится особенно невыгодной. В наиболее общем виде изменения в объёме дебиторской и кредиторской задолженности за год могут быть охарактеризованы данными горизонтального и вертикального анализа активов и пассивов баланса (см. табл.8.2.1).

Дебиторская задолженность анализируемого предприятия увеличилась за год на 261,6% и на конец года составила 1844,7 млн.сум. Доля дебиторской задолженности в структуре имущества предприятия возросла с 9,1% до 17,5% за год. За рассматриваемый период удельный вес кредиторской задолженности повысился с 28,4% до 32,7%.

На анализируемом предприятии рост дебиторской задолженности обусловлен неплатежеспособностью потребителей. Весьма актуален вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, т.е временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. В нашем примере кредиторская задолженность превышала дебиторскую задолженность как на начало анализируемого периода на 1494,5 млн.сум, так и на конец 1608,0 млн.сум, т.е. предприятие привлекает дополнительные источники финансирования. Основная доля дебиторской задолженности 45,5% приходится на покупателей и заказчиков. На начало года она составила 320,7 млн.сум, а на конец года она снизилась на 27,2 млн.сум и в общей дебиторской задолженности составила 15,9%.

За отчётный период резко повысились авансовые платежи, как по абсолютной сумме, так и в относительных величинах. Вместе с тем возросла доля задолженности прочих дебиторов - с 5,3% до 18,1% (соответственно с 37 до 333,8 млн.сум). В составе кредиторской задолженности повысился удельный вес задолженности поставщикам и подрядчикам с 81,9% до 83,3%. В составе обязательств любой организации условно можно выделить задолженность.

Дебиторская и кредиторская задолженность возникают между предприятиями в процессе осуществления расчётов за приобретённые товарно-материальные ценности, услуги и другие хозяйственные операции. Своевременные расчёты предприятия с поставщиками и покупателями оказывают существенное влияние на его финансово-хозяйственную деятельность.

Дебиторская задолженность означает извлечение средств из оборота предприятия и использование их другими предприятиями. Кредиторская задолженность означает привлечение предприятием средств других предприятий и организаций в свой хозяйственный оборот. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации её общего размера и обеспечении своевременной её инкассации.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и её доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объёма продаж, либо о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Дебиторская задолженность может уменьшиться с одной стороны, за счёт ускорения расчётов, а с другой – за счёт сокращения отгрузки покупателям. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение – положительно.

При анализе необходимо тщательно изучать причины образования просроченной задолженности. Наличие просроченной дебиторской задолженности создаёт финансовые затруднения, т.к. на предприятии будет ощущаться недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др. Кроме того, «омертвление» средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли.

Задачами анализа являются:

- Выявление задолженности, возникшей в результате финансово – расчётной дисциплины. Необходимо установить

размеры этой задолженности, причины возникновения и разработать мероприятия по устранению имеющихся недостатков и недопущения их в будущем;

- Определение размеров и динамики дебиторско-кредиторской задолженности, возникающих из-за действующих особенностей некоторых форм расчётов;

- Выяснение проводимых на предприятии мероприятий по укреплению платёжной дисциплины, по проведению своевременных расчётов с поставщиками и покупателями.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе данных внутреннего учёта, бухгалтерского баланса и статистической отчётной формы №1-финансы - «Отчет о финансовом состоянии организации», раздел II «Дебиторская и кредиторская задолженность».

9.2. Анализ состава и динамики дебиторской и кредиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности имеет особое значение в периоды инфляции, когда иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. В наиболее общем виде изменения в объёме дебиторской и кредиторской задолженности за год могут быть охарактеризованы данными горизонтального и вертикального анализа активов и пассивов баланса (см. табл.12.2.1).

Дебиторская задолженность анализируемого предприятия увеличилась за год на 261,6% и на конец года составила 1844,7 млн.сум. Доля дебиторской задолженности в структуре имущества предприятия возросла с 9,1% до 17,5% за год. За рассматриваемый период удельный вес кредиторской задолженности повысился с 28,4% до 32,7%.

На анализируемом предприятии рост дебиторской задолженности обусловлен неплатежеспособностью потребителей. Весьма актуален вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, т.е временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что

кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. В нашем примере кредиторская задолженность превышала дебиторскую задолженность как на начало анализируемого периода на 1494,5 млн.сум, так и на конец 1608,0 млн.сум, т.е. предприятие привлекает дополнительные источники финансирования. Основная доля дебиторской задолженности 45,5% приходится на покупателей и заказчиков. На начало года она составила 320,7 млн.сум, а на конец года она снизилась на 27,2 млн.сум и в общей дебиторской задолженности составила 15,9%.

За отчётный период резко повысились авансовые платежи, как по абсолютной сумме, так и в относительных величинах. Вместе с тем возросла доля задолженности прочих дебиторов - с 5,3% до 18,1% (соответственно с 37 до 333,8 млн.сум). В составе кредиторской задолженности повысился удельный вес задолженности поставщикам и подрядчикам с 81,9% до 83,3%. В составе обязательств любой организации условно можно выделить задолженность.

ТЕМА 9. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

9.1. Значение, содержание, цель и задачи анализа показателей финансовых результатов и рентабельности.

9.2. Оценка и анализ доходов и расходов предприятия.

9.3. Анализ состава, структуры и динамики финансовых результатов.

9.4. Анализ доходов и прибылей от операционной (основной) деятельности.

9.5. Анализ маржинальной прибыли.

9.6. Анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг).

9.7. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг).

9.8. Анализ прибыли (убытка) от основной деятельности.

9.9. Анализ прибыли от общехозяйственной деятельности.

9.10. Анализ прибыли от финансовой деятельности. Чрезвычайные прибыли (убытки). Анализ прибыли до уплаты налогов. Анализ чистой прибыли отчетного периода.

9.11. Виды расходов, отражаемых в отчете о финансовых результатах. Анализ и оценка затрат, факторный анализ затрат.

9.12. Анализ *платежей и отчислений в бюджет*. Финансовый анализ оптимизации налоговых платежей. Методика факторного анализа чистой прибыли.

9.13. Методика факторного анализа показателей рентабельности. Определение резервов увеличения прибыли и рентабельности.

9.1. Значение, содержание, цель и задачи анализа показателей финансовых результатов и рентабельности

Важное место в системе показателей, используемых для оценки работы предприятий, занимает прибыль. Постоянное увеличение накоплений как за счет роста объема выпускаемой

продукции, расширения и обновления ассортимента так, и за счет снижения себестоимости соответствует интересам руководителей предприятий.

Прибыль является качественным синтетическим показателем, отражающим различные стороны деятельности предприятия (производственную, снабженческую, сбытовую и финансовую). Сумма прибыли, получаемой предприятием обусловлена объемом реализованной продукции, ее качеством, ассортиментом, уровнем себестоимости и другими факторами. Полученная прибыль в большей или в меньшей степени определяет величину рентабельности, состояние собственных оборотных средств, платежеспособность предприятия.

Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс предприятия, конечная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли - это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;
- главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия;
- индикатор кредитоспособности предприятия;
- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- индикатор конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- гарант выполнения предприятием своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Для поддержания необходимого уровня прибыльности объективная закономерность нормального функционирования предприятия в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствует о неэффективности и рискованности бизнеса – одна из главных внутренних причин банкротства. Чтобы управлять прибылью необходимо проводить объективный системный анализ формирования, распределения и использования

прибыли, который позволит выявить резервы ее роста. Такой анализ представляет интерес как для внутренних, так и для внешних субъектов, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников характеризует финансовое состояние предприятия.

Основным источником информации для анализа является форма № 2 "Отчет о финансовых результатах". Действующая отчетная форма № 2 отличается от предыдущей. Эти изменения обусловлены следующими обстоятельствами :

1. появление новых пользователей финансовой отчетности в условиях рынка, прежде всего акционеров, а также других инвесторов

2. возникновение новых информационных запросов менеджеров предприятия

3. необходимость разработки более четкой структуры отчета о прибыли , отвечающий основным критериям финансовых рынков и потребностями хозяйственного управления

Задачи анализа прибыли:

- оценка плана (прогноза) прибыли
- изучение состава и структуры прибыли в динамике
- влияние и количественное измерение влияния факторов, формирующих прибыль
- выявление резервов роста прибыли
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспективы развития предприятия.

9.2. Формирование и расчет показателей прибыли

Финансовые результаты деятельности предприятий анализируются по данным финансовой отчетности формы №2 "Отчет о финансовых результатах".

Финансовые результаты – это прибыль или убыток.

Прибыль (убыток) – это разница между всеми доходами предприятия и всеми ее расходами.

Прибыль - это положительный финансовый результат деятельности организации. Отрицательным результатом называется-убыток.

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются следующими показателями прибыли:

1. **Валовая прибыль от реализации продукции** – определяется как разница между чистой выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции:

$$П\ вал. = Ч\ реал. - С\ реал.$$

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) определяется в соответствии с Положением о бухгалтерском учете Республики Узбекистан.

2. **Прибыль от основной деятельности**, которая определяется как разница между валовой прибылью от реализации продукции и расходами периода, и плюс или минус прочие доходы или убытки от основной деятельности:

$$Посн.д. = П\ вал. - Расх.\ Пер. + Пр.\ дох. - Пр.\ уб.$$

Под основной деятельностью предприятия понимается любая деятельность предприятия по производству и реализации продукции работ или услуг. Отсюда, в основную деятельность предприятия не включаются лишь статьи, связанные с финансовой деятельностью предприятия, и чрезвычайные статьи.

Под расходами периода понимаются затраты и расходы не связанные непосредственно с производственным процессам: расходы по реализации, административные расходы, расходы

отчетного периода, исключаемые из налогооблагаемой базы в будущем.

Прочие доходы (расходы) от основной деятельности

По данной статье отражаются прочие виды доходов (расходов) от основной деятельности предприятия, помимо доходов (расходов) от реализованной продукции.

К ним относятся:

1. Взысканные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы по возмещению причиненных убытков.

2. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году.

3. Другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции, как рентный доход, поступления от столовых при предприятиях, доходы от вспомогательных служб.

4. Доходы от реализации основных фондов и иного имущества предприятия.

5. Доходы полученные от списания кредиторской и депонентской задолженности, по которым истекла исковая давность.

6. Прочие доходы (расходы) от основной деятельности.

Прибыль (убыток) от общехозяйственной деятельности, которая рассчитывается путем прибавления к сумме прибыли от основной деятельности доходы и минус расходы по финансовой деятельности.

Поб.д = П осн. Д + Доходы (расходы) финансовой деятельности

К доходам от финансовой деятельности относятся:

3. Полученные роялти и доход от трансперта капитала

4. Доходы, полученные на территории Республики Узбекистан и за ее пределами от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию.

5. Доходы от сдачи имущества в долгосрочную аренду.

6. Положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранных валютах.

7. Прибыли от проведения переоценок средств, вложенных в ценные бумаги, дочерние предприятия и т.д.

8. Прочие доходы от финансовой деятельности.

Расходы по финансовой деятельности, к ним относятся:

8.1.Платежи по кредитам банков в пределах или выше учетной ставки, установленной Центральным банком Узбекистана; и расходы на оплату процентов по кредитам поставщиков.

8.2.Расходы по выплате процентов по долгосрочной аренде имущества.

8.3.Отрицательные курсовые разницы и убытки по операциям с иностранной валютой.

8.4.Убытки от проведения переоценок вложенных средств (в ценные бумаги, дочерние предприятия и т.д.).

8.5. Расходы, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг.

8.6. Прочие расходы по финансовой деятельности.

Прибыль до уплаты налога на доходы (прибыль), которая определяется как алгебраическая сумма прибыли от общехозяйственной деятельности и сальдо чрезвычайных (не предвиденных прибылей и убытков).

$$ПДН = Поб.д. \overset{+}{-} Чрезв. Пр. Уб.$$

Чрезвычайные убытки – это убытки, которые возникают чрезвычайно редко в хозяйственной деятельности предприятия, не являются для него обычными и не являются следствием управленческих решений, принимаемых на предприятии.

Чрезвычайные прибыли – это прибыли, имеющие характер не предполагаемых, экстраординарных, возникающих в результате событий или операций, выходящих за рамки обычной деятельности предприятия и получение которых не ожидалось.

Чистая прибыль отчетного периода, которая остается в распоряжении предприятия после выплаты налога, представляет собой прибыль до выплаты налогов за вычетом налогов на

доход или на прибыль, и минус другие налоги и платежи, не учитываемые где-либо еще:

ПЧ = ПДН – Налог на прибыль – Др.налоги

Сумма чистой прибыли зависит от установленных законодательством Республики Узбекистан льгот и ставок налога на прибыль. После уплаты в бюджет налога на прибыль, предприятие самостоятельно определяет направления использования прибыли, основная часть которой распределяется согласно учредительным документам и желанию собственников.

Наиболее значительных отчислений в фонды потребления можно рассматривать как одну их характеристик избранной предприятием стратегии в осуществлении финансовой деятельности. В условиях неплатежеспособности предприятия данную часть использования прибыли целесообразно рассматривать как потенциальный резерв собственных средств, которые при изменении соотношения в распределении прибыли между фондами потребления и накопления можно было бы направить на пополнение оборотных средств.

9.3. Анализ уровня и динамики общих финансовых результатов

Повышение роли прибыли в оценке и в стимулировании деятельности предприятия при любой форме собственности обуславливает необходимость его тщательного анализа с целью *объективной оценки выполнения плана (динамики)*. Общий финансовый результат (балансовая прибыль – прибыль до уплаты налога) включает ряд слагаемых. Поэтому более полное представление о результатах работы предприятия может быть получено путем рассмотрения состава общего финансового результата и выявления значения ее отдельных эмитентов.

Абсолютная величина прибыли включает в себя не только экономию от снижения затрат на каждую единицу произведенной продукции, но и увеличения объема реализации за

счет большего количества произведенной продукции, повышения качества и выпуска более рентабельного ассортимента продукции в соответствии его спроса потребителей. Это означает, что прибыль должна быть увязана с другими показателями характеризующими различные стороны деятельности предприятия, поэтому установление правильного обоснованного размера прибыли способствует повышению эффективности производства. Выполнению этой задачи содействует глубокий и систематический анализ производственно - финансовой деятельности предприятия. С целью выявления резервов увеличения прибыли необходимо изучить состав и структуру общего финансового результата. Данные для такого анализа служит отчетная форма №2 "Отчет о финансовых результатах".

В этой отчетной форме выделяется валовой финансовый результат от реализации (стр. 030), который является одним из важнейших показателей управленческого учета и финансового менеджмента.

Выделяются расходы периода, которые представляют алгебраическую сумму расходов на реализацию (стр. 050), административных расходов (060), прочих операционных расходов (стр. 070) и расходов отчетного периода, исключаемые из налоговой базы в будущем. Выделение расходов периода чрезвычайно важно для правильной оценки материально – производственных запасов, принятия решений по управлению. Рассчитывается финансовый результат от основной деятельности предприятия (стр. 100) как алгебраическая сумма (стр. 030 – 040 + 090). Прибыль от основной деятельности предприятия иначе называется – **операционная прибыль**. При этом под основной деятельностью понимается любая деятельность предприятия разрешенная законом, по производству и реализации продукции, работ и услуг. Таким образом, операционная прибыль или прибыль от основной деятельности предприятия – это важная характеристика результатов основной деятельности предприятия.

Выделяются отдельные статьи доходы (стр. 110) и расходы (стр. 170) по финансовой деятельности. Это необходимо для того, чтобы отделить производственно – хозяйственную

деятельность предприятия от таких финансовых операций как обслуживание долга предприятия, получение процентов и дивидендов предприятием, результатов операций в иностранной валюте и др. Это важно не только для того, чтобы отделить результаты от основной деятельности предприятия от финансовой деятельности, но и для того чтобы, показать долю расходов, приходящихся на обслуживание долга предприятия. В условиях рыночной экономики этот показатель является чрезвычайно важным для оценки жизнеспособности предприятия: высокий удельный вес таких расходов может привести предприятие к банкротству. Как и в других случаях, в финансовые расходы, включаются все расходы понесенные предприятием по этой статье, независимо от того, включаются они или не включаются в налогооблагаемую базу.

Выделяются чрезвычайные прибыли и убытки (стр. 230), с тем, чтобы отделить доходы и расходы, которые возникли у предприятия случайно и не повторятся в ближайшем будущем. Это также важно для оценки как результатов за прошедший период, так и для оценки перспектив деятельности предприятия.

Выделяется общий финансовый результат до уплаты налога (стр. 240). Этот показатель является точкой перехода от бухгалтерской прибыли к налогооблагаемой прибыли. **Бухгалтерская прибыль** – это прибыль, рассчитанная в соответствии с требованиями бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет существует для того, чтобы отработать информацию о доходах и расходах предприятия, а также о чистом результате его деятельности. После того, как эта цель достигнута, полученный результата (прибыль до уплаты налога) должен корректироваться в соответствии с налоговым законодательством страны.

Таким образом, **налогооблагаемая прибыль** – это бухгалтерская прибыль, пересчитанная в соответствии с налоговыми требованиями. Следует отметить, что введение подобного подхода отражает реализацию в Узбекистане принципа нейтральности бухгалтерского учета.

В условиях рыночной экономики показатель чистой прибыли – это важнейший показатель деятельности предприятия. Именно он находится в центре внимания управляющих предприятия и финансовых рынков. От динамики показателя чистой прибыли зависит само существование предприятия и рабочие места для его работников.

Анализ состава, структуры и динамики общих финансовых результатов по данным формы №2 проводят с использованием методов горизонтального и вертикального анализа.

Результаты горизонтального анализа (см. табл. 9.1.) показывают следующие: По отношению к предшествующему периоду прибыль до налогообложений выросла на 83,7%; в динамике финансовых результатов можно отметить следующие положительные изменения:

- Темп изменения активов, рассчитанный по данным баланса (10543,7:7744,5=1,36) меньше темпа роста выручки, а значит производительность активов возросла;
- Чистая прибыль растет быстрее чем прибыль от продаж, что свидетельствует о рациональной налоговой политике организации.

Однако имеются и негативные изменения:

- Выручка от реализации растет быстрее, чем прибыль от продаж, что свидетельствует об относительном повышении затрат на производство.

В нашем примере выручка возросла на 144,0%, что существенно больше темпов расходов периода. Это привело к относительной экономии этих расходов на 196,7 млн.сум (572,5 – 435,9 * 1,440).

Изменения в структуре прибыли анализируются с использованием методов вертикального анализа. Анализ приведенных данных свидетельствует о том, что изменения в структуре прибыли отрицательны: снизилась доля валовой прибыли и прибыли от продаж. Доля чистой прибыли возросла с 13,4% предыдущего периода до 25,5% отчетного периода т.е. на 12,1 пункта.

Таблица - 9.1.

Анализ уровня и динамики общих финансовых результатов (горизонтальный анализ)

Показатель	Строка	Аналогичный период предыдущего года, млн.сум	Отчетный период, млн.сум	Отчетный период в % к данным предыдущего года
Выручка от реализации	010	4547,8	6548,9	144,0
Себестоимость реализованной продукции	020	2865,5	4449,0	155,2
Валовая прибыль	030	1682,3	2099,9	124,8
Расходы периода	040	435,9	572,5	131,3
Прочие доходы (расходы) от основной деятельности	070 090	-255,9	-219,7	85,8
Прибыль от основной деятельности	100	990,5	1307,7	132,0
Сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности	110 - 170	-752	-866,7	115,2
Прибыль от общехозяйственной деятельности	220	238,5	441	184,9
Сальдо чрезвычайных доходов и расходов	230	+1,6	-	-
Прибыль до уплаты налога	240	240,1	441	183,7
Налог на доходы (прибыль)	250+260	208	328,4	157,9
Чистая прибыль	270	32,1	112,6	350,7

Таблица - 9.2.

Вертикальный анализ уровня и динамики общих финансовых результатов

Показатель	Аналогичный период предыдущего года, %	Отчетный период, %	Отклонение отчетного года от показателей предыдущего года
Прибыль до налогообложения	100	100	-
В том числе			
Валовая прибыль	700,6	476,1	-224,5
Расходы периода	-181,5	-129,8	-51,7
Прочие операционные расходы	-106,6	-49,8	-56,8
Прибыль от продаж	412,5	296,5	-116,0
Сальдо доходов (расходов) по финансовой деятельности	-313,2	-196,5	-116,7
Прибыль от общехозяйственной деятельности	99,3	100	+0,7
Сальдо чрезвычайных доходов (расходов)	0,7	-	-0,7
Прибыль до уплаты налога	100	100	-
Налог на доходы (прибыль)	86,6	74,5	-12,1
Чистая прибыль	13,4	25,5	12,1

9.4. Анализ валовой прибыли

Объектом особого внимания на любом предприятии является прибыль валовая от реализации продукции.

В состав доходов от реализации включаются:

- доходы от реализации готовой продукции;

- доходы от реализации товаров;
- доходы реализации выполненных работ и оказанных услуг;
- возврат проданных товаров и скидки.

"Возврат проданных товаров и скидки" предназначен для учета возврата реализованных товаров, скидок с продаж, предоставленных в соответствии с условиями договора, а также скидок с цены, предоставленных в связи с выявлением брака реализованной продукции и т.п. Как показал анализ состава прибыли, валовая прибыль в большей степени зависит от прибыли от реализации, поэтому проведение факторного анализа прибыли от реализации позволяет:

- оценить резервы повышения эффективности производства;
- сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Анализ валовой прибыли начинается с исследования ее динамики как по общей сумме, так и в разрезе ее составляющих элементов – так называемый горизонтальный анализ. Затем проводится вертикальный анализ, который выявляет структурные изменения в составе валовой прибыли.

Для оценки уровня и динамики показателей валовой прибыли составляют таблицу по форме, аналогичной таблице 9.3.

Предприятие достигло хороших результатов хозяйственной деятельности в отчетном году по сравнению с прошлым, о чем свидетельствует увеличение валовой прибыли на 417,6 млн. сум, или на 24,8% (417,6x100:1682,3). Рост прибыли явился результатом увеличения объема реализации (объема продаж, повышения цен на товары, структуры реализованной продукции). Однако, уровень себестоимости реализованной продукции заметно повысился, в результате которого прибыль уменьшилась на 322,8 млн. сум .

Таблица - 9.3.

Анализ состава и динамики валовой прибыли

Показатели	Прошлый период		Отчетный период		Отклонение отчетного периода от прошлого	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%
А	1	2	3	4	5	6
1. Объем реализации продукции®	4547,8	100	6548,9	100	+2001,1	-
2. Себестоимость реализованной продукции (S)	2865,5	63	4449	67,94	1583,5	+4,94
3. Валовая прибыль от реализации продукции (П)	1682,3	37	2099,9	32,06	+417,6	-4,94

Итак на отклонение от предыдущей валовой прибыли, повлияли:

1. Изменение объема реализованной продукции (R) Δ
2. Изменение себестоимости реализованной продукции (S)

Прирост объема реализации в отчетном году по сравнению с прошлым периодом на 2001,1 млн.сум привел к увеличению прибыли на 740,4 млн. сум.

$$\Delta\ ПR = (R' - R^0) x Уп^0 = \frac{+2001,1*37}{100} = +740,4 \text{ млн. сум}$$

где Уп', $Уп^0$ – уровень прибыли отчетного и базисного периодов

Повышение уровня себестоимости реализованной продукции привело к уменьшению прибыли на 322,8 млн. сум

$$\Delta П_S = (S' - S^0)\ xR' = \frac{+4,94*6548,9}{100} = +322,8 \text{ млн. сум (на прибыль-)}$$

Проверка расчетов: 2099,9 – 1682,3 = 417,6
+740,4-322,8= +417,6

Более глубокий анализ предполагает исследование состава каждого элемента валовой прибыли и факторов, повлиявших на нее. Все многообразие факторов можно разделить на две группы: **внешние и внутренние**.

Внешние факторы (независящие от деятельности предприятия):

- состояние рынка;
- цены и тарифы на топливо, энергию;
- нормы амортизации;
- система налогообложения (ставки налогов);
- уровень процентных ставок по заемным средствам;
- нарушение дисциплины со стороны деловых партнеров;
- социально – экономические условия;
- природные условия.

Внутренние факторы (зависящие от деятельности предприятия)

- объем и качество проданной продукции, товаров;
- политика ценообразования на предприятии;
- уровень себестоимости и других затрат;
- качество менеджмента разных уровней;
- уровень организации труда и производства;
- уровень образования и квалификация кадров;
- технический уровень производственных фондов;
- научно – техническое творчество, творческая инициатива работников;
- материальное положение и экономическая заинтересованность работников.

9.5. Факторный анализ прибыли от основной производственной деятельности

Прибыль от основной производственной деятельности определяется как разница между валовой прибылью от реализации (Пвал) и расходами периода, и плюс или минус

прочие доходы (Пр.Дох) или убытки (Пр.Уб) от основной деятельности.

Посн. Д. = Пвал. – Расх.Пер +Пр.Дох - Пр.Уб.

На общее отклонение прибыли от основной деятельности по сравнению с предыдущим годом оказывают влияние следующие факторы:

- Изменение объема реализации.
- Изменение цен на реализованную продукцию.
- Изменение себестоимости реализованной продукции, товаров, работ и услуг.
- Изменение расходов на реализацию.
- Изменение административных расходов.
- Изменение прочих операционных доходов расходов.

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

- исследование изменения каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ, расчет в колонке 4 таблицы 9.4.);
- исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ, расчет в колонке 5,6,7, таблицы 9.4.);
- изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);
- исследование влияния факторов на прибыль (факторный анализ).

Исходные данные для такого анализа отражаются в отчетной форме №2 " Отчет о финансовых результатах".

Таблица - 9.4.

Анализ прибыли от основной деятельности.

Наименование показателя	Код строки	Фактически за прош. год	Фактически за отчет.год	Отклонение, (+,-)	Уровень в% к выручке в прош. году	Уровень в % к выручке в отчет.году	Отклонение уровня, %
А	1	2	3	4	5	6	7
Чистая выручка от реализации продукции	О10	4547,8	6548,9	+2001,1	100	100	-
Производственная себестоимость реализованной продукции	О20	2865,5	4449	+1583,5	63,0	67,94	+4,94
Валовая прибыль от реализации (стр 010-020)	О30	1682,3	2099,9	+417,6	х	х	Х
Расходы на реализацию	О50	54,2	66,3	+12,1	1,19	1,01	-0,18
Административные расходы	О60	381,7	506,2	+124,5	8,4	7,73	-0,67
Прочие операционные расходы и доходы от основной деятельности	О70-О90	-255,9	-219,7	-36,2	5,63	3,35	-2,28
Прибыль от основной деятельности (стр 030-050-060-070+090)	100	990,5	1307,7	+317,2	21,78	19,97	-1,81

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

1. Абсолютное отклонение

$П_{\Delta}=П_1-П_0$ где

$П_0$ – прибыль базисного периода;

$П_1$- прибыль отчетного периода;

$П_\Delta$ – изменение прибыли

2. Темп роста

Темп роста = $\frac{П_1}{П_0}$ x 100 %

3. Уровень каждого показателя к выручке от реализации (в %)

Уровень каждого показателя к выручке от реализации продукции $В = \frac{П_1}{} \times 100$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4. Изменение структуры:

Δ **У = УП$_1$ - УП$_0$,**

где **УП$_1$,УП -** уровень отчетного и базисного периода.

5. Факторный анализ

На величину прибыли предприятия оказывают влияние разные факторы. По сути, все эти факторы воздействуют на производственно – финансовую деятельность предприятия. Одни из них оказывают прямое влияние, и их воздействие можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. А другие оказывают косвенное влияние, через какие – либо показатели.

В данном случае величину воздействия можно определить только с определенной долей вероятности или вообще невозможно.

Теперь рассчитываем факторы, влияющие на отклонение от предыдущего года прибыли от основной деятельности. Прибыль от основной деятельности увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 317,2 млнсум, под влиянием следующих факторов:

1. Объем реализации продукции.

Расчет влияния этого фактора нужно разложить на две части. Так как выручка организации это произведение количества и цены реализуемой продукции, то сначала рассчитаем влияние на прибыль от продаж цены, по которой продавались продукция или товары, а затем рассчитаем влияние на прибыль изменения физической массы проданной продукции.

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. Предположим ,что цены на продукцию в отчетном периоде возросли по сравнению с базисным в среднем на 13%. Тогда индекс цены

$$j_ц = \frac{100+13}{100} = 1,13$$

Следовательно, выручка от реализации в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна:

$$B' = \frac{B_1}{J_ц}$$

где B' – выручка от реализации в сопоставимых ценах;

B_1 – выручка от реализации продукции в отчетном периоде;

$J_ц$ – индекс цены.

Для анализируемой организации выручка в сопоставимых ценах составит :

$$B' = \frac{6548,9}{1,13} = 5795,4 \text{ млн.сум}$$

Следовательно, выручка от реализации продукции в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом увеличилась за счет цены на

$$\Delta B^{ц} = B_1 - \frac{B_1}{J_ц} = B_1 - B' = 6548,9 - 5795,4 = +753,5 \text{ млн. сум}$$

$$\Delta B^{кол-во} = B' - B_0 = 5795,4 - 4547,8 = +1247,6 \text{ млн. сум}$$

Увеличение количества реализуемой продукции привело к повышению выручки в отчетном периоде на 1247,6 млнсум (2001,1 – 753,5)

Влияние на сумму прибыли от основной деятельности изменения объема реализации продукции (исключая влияние изменения цены) можно рассчитать следующим образом:

$$\Delta П^{Р(В)} = \frac{[(B_1 - B_0) - \Delta B^{ц}] \times R_0^{Р}}{100} = \Delta B^{(В)} \times \frac{R_0^{Р}}{100}, \text{ где}$$

$\Delta П^{Р(В)}$ изменение прибыли под влиянием фактора объема реализации;

B_1и B_0 - соответственно выручка от реализации в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

$\Delta B^{ц}$- показатель, изменение выручки от реализации под влиянием цены;

R_0^{P}- рентабельность продаж в базисном периоде.

Для анализируемой организации:

$$\Delta П^{P(B)} = + \frac{1247,6 \times 21,78}{100} = +271,7 \text{ млн сум}$$

Таким образом, увеличение выручки от реализации в отчетном периоде на 1247,6 млн. сум, обусловлено увеличением прибыли от основной деятельности на 271,7 млн. сум.

2. Фактор " ЦЕНА"

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от основной деятельности необходимо сделать следующий расчет:

$$\Delta П^{P(Ц)} = (B_1 - \frac{B_1}{J_ц}) \times \frac{R_0^{P}}{100} = \Delta B^{Ц} \times$$

$$\Delta П^{P(Ц)} = =753,5 \times \frac{21,78}{100} = +164,1 \text{ млн. сум}$$

3. Себестоимость реализованной продукции.

Расчет влияния этого фактора на прибыль определяется следующим образом:

$$\Delta П^{P(C)} = B_1 \times \frac{УС_1 - УС_0}{100},$$

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

$$\Delta П^{P(C)} = 6548,9 \times \frac{+4,94}{100} = +323,5 \text{ млн. сум.}$$

За счет повышения уровня себестоимости прибыль уменьшилась на 323,5 млн. сум.

4. Расходы по реализации.

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\Delta П^{Р(кр)} = В_1 \times \frac{УКР_1 - УКР_0}{100},$$

где $УКР_1$ и $УКР_0$ – соответственно уровни расходов по реализации в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{Р(кр)} = 6548{,}9 \times \frac{1{,}01 - 1{,}19}{100} = -11{,}7 \text{ млн сум}$$

Снижение уровня расходов на реализацию продукции привело к повышению прибыли на 11,7 млнсум.

5. Административные расходы

$$\Delta П^{Р(УР)} = В_1 \times \frac{УУР_1 - УУР_0}{100},$$

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

$$\Delta П^{Р(УР)} = 6548{,}9 \times \frac{7{,}73 - 8{,}40}{100} = 6548{,}9 \times \frac{-0{,}67}{100} = 43{,}8 \text{ млн сум}.$$

Это означает ,что снижение уровня управленческих расходов в отчетном году по сравнению с прошлым периодом на 0,67 пункта увеличили прибыль на 43,8 млн. сум.

6. Прочие операционные расходы и доходы

$$\Delta П^{Р(ОР)} = В_1 \times \frac{УОР_1 - УОР_0}{100},$$

где $УОР_1$ и $УОР_0$- соответственно уровни операционных расходов и доходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{Р(ОР)} = 6548{,}9 \times \frac{-2{,}28}{100} = -149{,}4 \text{ млн. сум}$$

Это означает, что экономия по данной статье в отчетном периоде по сравнению прошедшим и снижение их уровня на 2,28% увеличил сумму прибыли на 149,4 млн. сум.

Таблица - 9.5.

Сводная таблица влияния факторов на прибыль от основной деятельности предприятия

№	Показатели - факторы	Сумма (млн.сум)
	Отклонение прибыли от основной деятельности прошлого года в том числе	+317,2
1	Объема реализованной продукции	+271,7
2	Изменение цен на реализованную продукцию	+164,1
3	Себестоимость реализованной продукции, товаров, услуг	-323,5
4	Расходы на реализацию	+11,7
5	Административные (управленческие) расходы	+43,8
6	Прочие операционные расходы и доходы.	+149,4

Проверка расчетов:

Прибыль от основной деятельности предприятия за отчетный период _ 1307,7 млнсум; за прошлый год – 990,5 млн сум; отклонение от прошлого года 317,2 млн сум.

Важное значение имеет определение коэффициента соотношения доходов и расходов организации. Он определяется как отношение:

$$К\ др = \frac{Все\ доходы}{Все\ расходы} = \frac{стр010+100+120+125+130+135+140+145+160}{060+080+090+100+130+135+140+145+160}$$

$$К\ др>1.$$

Этот коэффициент должен быть выше 1, тогда деятельность предприятия является эффективной. В противном случае неэффективной. Если коэффициент равен 1, то предприятие не получило ни прибыли, ни убытка, что также не считается эффективной работой.

Американский экономист и бизнес-консультант, Том Эгельхоф приводит три способа увеличения прибыли и повышения рентабельности.[25]

Во-первых, рекомендует он, необходимо найти способ увеличения продаж без значительного увеличения расходов на рекламу и продвижение товара. Проблема заключается в том, что порой расходы на продвижение и рекламу товара оказываются больше, чем получаемый доход. Решение, которое предлагает Том Эгельхоф – это задействовать свой бизнес в местных или национальных проектах и сообщить средствам массовой информации об этих проектах. Не стоит делать распродажу своего товара или продвигать его только потому, что это давно не делалось.

Вторым возможным способом увеличить прибыль, это поднять цену товара на 5-10%. При этом расходы будут оставаться на том уже уровне, пока поставщики не поднимут цены за свой товар или услуги. Возникающая при этом проблема заключается в том, что возможен отток покупателей, если у конкурентов цена останется на том же уровне или даже ниже. Чтобы решить данную проблему, необходимо предложить покупателю сопутствующую услугу, которая отличит ваш товар от такого же товара конкурента. Например, можно предложить очень быструю доставку товара покупателю. Это сделает ваш товар более ценным относительно конкурентов.

В-третьих, необходимо сократить свои расходы. Обычно есть два способа сократить расходы: сократить численность работников, при этом понизится уровень обслуживания клиентов, или сократить инвентарь, при этом вам все равно придется брать его в аренду. Как же тогда сократить расходы. Том Эгельхоф советует начать сверху. Вещи, такие как дорогой офис, текучесть кадров и чрезмерные бонусы, могут создать ошибочное впечатление у работников, что чрезмерные расходы – это нормальное явление. Поощряйте

---

[25] http://www.smalltownmarketing.com/about_tom_egelhoff.html/

постоянно идеи работников снизить ваши расходы, даже если их идеи не принесут желаемого результата.

9.6. Анализ расходов периода

Расходы периода – новый показатель в системе учета затрат предприятия. К ним относятся затраты, непосредственно не связанные с производственным процессом таких как затраты по управлению, коммерческие расходы, иные расходы общехозяйственного назначения, включая расходы на научно – исследовательские и опытно – конструкторские разработки. Эти расходы не связаны с деятельностью предприятия по производству продукции, но связаны с основной деятельностью по реализации продукции (работ, услуг), их иначе называют операционными расходами. Они не зависят от объема реализации продукции, наоборот, более связаны со временем, продолжительностью хозяйственной деятельности. Эти расходы суммируются и списываются в том отчетном периоде, в котором они возникли.

Таким образом, особенностями Расходов периода являются:

- Иначе их называют операционными расходами.
- Не связаны непосредственно с производственной деятельностью предприятия.
- Связаны с основной деятельностью предприятия.
- Списываются на уменьшение финансовых результатов в данном отчетном периоде.
- Не переносятся на будущие периоды в остатках незавершенного производства.

Расходы по сбыту продукции:

- затраты по упаковке, хранению, транспортировке до пункта отправления, расходы на рекламу;
- затраты по изучению рынков сбыта;
- другие расходы по прочей реализации, не перечисленные выше.

Рис. 9.1. Классификация расходов периода.

Расходы по управлению:

- расходы на оплату труда управленческого персонала;
- доплаты в случае временной утраты трудоспособности до фактического заработка, установленные законодательством;
- единовременные вознаграждения за выслугу лет;
- содержание работников аппарата управления предприятия и и его структурных подразделений;
- затраты на содержание и обслуживание технических средств управления, узлов связи, средств сигнализации, вычислительных центров и других технических средств управления, не относящихся к производству;
- затраты на одержание и ремонт основных средств административного назначения (здания, сооружения и т.д.), а также амортизационные отчисления на них;
- затраты на командировки управленческого персонала в пределах и сверх установленных норм.

Прочие операционные расходы:

- текущие затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения;
- расходы на подготовку и переподготовку кадров;
- оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг
- премии управленческому персоналу;
- надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда;

- оплата проезда работников к месту работы транспортом общего пользования, ведомственным транспортом;
- затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов;
- потери в результате переоценки производственных запасов и готовой продукции в пределах и выше установленных норм;
- судебные издержки;
- убытки от сомнительных долгов по расчетам с другими предприятиями, а также отдельными лицами. Суммы сомнительных долгов подлежат резервированию в соответствии с законодательством;
- убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, и других долгов, не реальных для взыскания;
- убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году;
- не компенсируемые незначительные потери от стихийных бедствий;
- убытки от хищений, виновники которых не установлены или в случае, если невозможно возместить необходимые суммы за счет виновной стороны;
- материальные убытки от реализации основных средств и иного имущества предприятия.

Большое значение для оценки имеет вертикальный (структурный) анализ Расходов периода. Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных расходов в общем итоге Расходов периода. Переход к относительным показателям делает возможным сравнение показателей различных организаций одной отрасли, а также организаций разных отраслей. Относительные показатели также сглаживают негативное влияние инфляционных процессов.

Таблица - 9.6.

Анализ структуры расходов периода

Показатели	За предыдущий период		За отчетный год		Абсолютное изменение	Темпы роста, %
	сумма, млнсум	уд.вес, %	сумма, млнсум	уд.вес, %		
Расходы периода - всего, в том числе	971,3	100	1013,4	100	+42,1	104,3
Расходы по реализации	54,2	5,6	66,3	6,5	+12,1	122,3
Административные расходы	381,7	39,3	506,2	50	+124,5	132,6
Прочие операционные расходы	535,4	55,1	440,9	43,5	-94,5	82,3

За рассматриваемый период Расходы периода в целом увеличились на 42,1 млнсум или на 4,3%. В составе Расходов периода произошли структурные сдвиги. Резко повысился удельный вес административных расходов, расходов по реализации повысились незначительно. Наблюдается снижение удельного веса прочих операционных расходов.

9.7. Анализ финансовых доходов и расходов

Размер прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции. Это прежде всего доходы от инвестиционной и финансовой деятельности.

Под инвестиционной деятельностью понимается инвестирование и реализацию инвестиций. При этом под инвестициями понимают денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии,

машины, оборудование, лицензии, в том числе и товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

В качестве источников финансирования инвестиционной деятельности используют:

- собственные финансовые и внутрихозяйственные резервы инвестора (прибыль, амортизационные отчисления и др.);
- ассигнования из внебюджетных фондов на безвозмездной основе;
- иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных организаций, а также в форме прямых вложений;
- различные формы заемных средств, кредиты иностранных инвесторов, облигационные займы, кредиты банков и других институциональных инвесторов;
- средства инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ, а также векселя и другие средства.

Первые три группы источников образуют собственный капитал инициатора проекта, четвертая группа является заемным капиталом.

По объектам вложений различают:

- инвестиции в имущество (материальные инвестиции), которые прямо участвуют в производственном процессе организации, т.е. инвестиции в оборудование, здания, сооружения, запасы материалов;
- финансовые инвестиции, например приобретение акций, ценных бумаг;
- нематериальные инвестиции – инвестиции в подготовку кадров, исследований, рекламу и др.

Финансовые расходы включают выплату процентов по облигациям, акциям, за предоставление организации в пользование денежных средств, (кредитов, займов) и т.д.

Доход держателя акций складывается из суммы дивиденда и прироста капитала, вложенного в акции вследствие роста их цены. Сумма дивиденда зависит от количества акций и уровня дивиденда на одну акцию, величина которого определяется уровнем рентабельности акционерного предприятия, налоговой амортизационной политикой государства, уровнем процентной ставки за кредит и т.д.

В процессе анализа изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения.

Доход от других ценных бумаг (облигаций, депозитных сертификатов, векселей) зависит от количества приобретенных облигаций, сертификатов, векселей, их стоимости и уровня процентных ставок.

9.8. Анализ показателей рентабельности

9.8.1. Экономическая характеристика показателей рентабельности

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия оцениваются не только абсолютными, но и относительными показателями. Кпоследним, в частности, относится система показателей рентабельности.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного сума вложенного капитала. Уровень рентабельности выполняет разнообразные функции, а именно:

- отражает самоокупаемость вложенных в предприятие средств;

• обеспечивает расширение, модернизацию и реконструкцию производства;

• обеспечивает возврат кредитов и займов предприятия, т.е. способствует его платежеспособносты;

• способствует развитию социальной сферы производства, т.е. обеспечивать защиту работников предприятий и организаций от негативных последствий развития рыночных отношений;

Рассмотрим систему показателей рентабельности, методику их определения на основе официальных документов соответствующих органов Республики Узбекистан.

Результаты исследования показывают, в этом вопросе у ученых – экономистов нет единой точки зрения. Так например, в "Методических рекомендациях по финансовому анализу" утвержденных 17 апреля 1997 года Правительственной комиссией по вопросам банкротства и санации предприятий, рекомендуются следующие показатели рентабельности предприятий: коэффициент рентабельности реализации продукции, коэффициент рентабельности основных средств, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент рентабельности перманентного капитала, коэффициент рентабельности оборотного капитала.

В "Методических рекомендациях по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" и "Временном порядке признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными" утвержденных Комитетом по делам экономической несостоятельности предприятий 10 декабря 1997 года, для оценки уровня рентабельности предлагаются коэффициент рентабельности продукции и коэффициент рентабельности активов.

Изучение рекомендуемых показателей рентабельности предприятий приводит к следующим выводам:

• подходы к формированию системы показателей рентабельности различны.количество рекомендуемых показателей от 2 до 7;

• недостаточно обоснованно выбирается база оценки уровня рентабельности предприятий. Многие рекомендуемые показатели рентабельности определяются на базе суммы чистой прибыли, что совершенно неправильно;

• зачастую в систему показателей рентабельности включаются показатели, которые не имеют никакого отношения к оценке ее уровня;

• один и тот же показатель рентабельности трактуется и определяется по разному, например, как рентабельность реализации, рентабельность реализации продукции, рентабельность продаж.

9.8.2. Показатели рентабельности и методы их расчета

Поскольку в отчетности предприятий отражаются несколько показателей прибыли, ее пользователи могут рассчитать и целый ряд показателей рентабельности в зависимости от целей проводимого ими анализа. Общая формула расчета рентабельности:

$$P = \frac{П \times 100\%}{V}$$

где, П – прибыль предприятия;

V – показатель по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

В числителе могут быть представлены:

• валовая прибыль;

• прибыль до уплаты налогов;

• чистая прибыль.

В знаменателе:

• активы предприятия;

• собственный капитал;

• переменный капитал (сумма собственного капитала и долгосрочных заемных средств);

• текущие активы;

• основные производственные фонды;

Таблица - 9.7.

Показатели рентабельности и порядок их расчета

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета		Пояснения
1	Рентабельность всех активов предприятия	Р1=Чистая прибыль / средняя стоимость активов предприятия х 100%	Р1=с270(ф№2)/ с400(ф№1) х 100	Показывает эффективность использования активов (имущество) предприятия
2	Рентабельность текущих активов	Р2 = Прибыль до уплаты налогов / средняя величина текущих активов х100	Р2=с240(ф№2) / с390(ф№1)х 100	Показывает, сколько прибыли получает предприятие с одного сума, вложенного в текущие активы
3	Рентабельность инвестиций	Р3 = Прибыль до уплаты налогов / средняя величина собственного капитала + средняя стоимость долгосрочных обязательств х 100	Р3=с240(ф№2) / с 480 + с 570 + 580 (ф№1) х 100%	Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок
4	Рентабельность собственного капитала	Р4 = прибыль до уплаты налогов / средняя величина собственного капитала х 100%	Р4=с240(ф№2) / с480(ф№1)х 100	Отражает отношение прибыли к собственномуапиталу. Динамика Р4 оказывает влияние на уровень котировок акций

- производственные фонды (сумма основных производственных и оборотных производственных фондов);
- производственная себестоимость реализованной продукции;
- выручка от реализации.

Использование большого числа состава показателей и их сочетаний для расчета рентабельности в практической и аналитической работе является, с одной стороны, следствием сложности финансово–хозяйственной деятельности, а с другой – затрудняет адекватную интерпретацию полученных результатов. На практике выделились следующие показатели рентабельности, которые достаточно полно характеризуют эффективность деятельности предприятия.

Кроме вышеперечисленных показателей рентабельности различают рентабельность собственных средств, финансовых вложений, отдельных изделий. Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о "нормальных" значениях показателей рентабельности. Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. Особый интерес для внешней оценки результативности деятельности предприятий представляет анализ не таких традиционных показателей прибыльности, как затратоотдача (Р6), которая показывает, сколько прибыли от продажи приходится на 1 сум затрат. Более информационным является анализ рентабельности активов (Р1) и рентабельность собственного капитала (Р2).

Одним из синтетических показателей экономической деятельности предприятий в целом является экономическая рентабельность (Р1), его еще принято называть рентабельность активов. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли предприятие получает в расчете на 1 сум имущества. От его уровня, в частности, зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах.

9.8.3. Факторный анализ показателей рентабельности
9.8.3.1. Анализ рентабельности активов предприятия

Рентабельность всего капитала наиболее общий показатель в системе характеристик рентабельности, отражающий величину прибыли на единицу стоимости капитала (всех финансовых ресурсов предприятия независимо от источников их финансирования). В показателе рентабельности активов результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у предприятии основными и оборотными средствами (активами). С помощью тех же активов предприятие будет получать прибыль и в последующие периоды деятельности. Прибыль же является, главным образом, результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи продукции – показатель, напрямую связанный со стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен продажи, а натуральный объем производства и продажи определяется стоимостью имущества.

Общая формула рентабельности активов предприятия:

$$\mathbf{Ра} = \frac{\mathbf{ЧП \times 100}}{\mathbf{А}},$$

где,

ЧП – чистая прибыль предприятия;

А – средняя стоимость активов баланса.

Если, преобразовать формулу рентабельности активов, введя множитель:

$$\frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации продукции}} = \frac{\text{ВРП}}{\text{ВРП}},$$

то она примет следующий вид:

$$\mathbf{Ра} = \left(\frac{\mathbf{ЧП}}{\mathbf{ВРП}} \times \frac{\mathbf{ВРП}}{\mathbf{А}}\right) \times \mathbf{100\%} = \mathbf{Рп \times Коб}$$

Таблица - 9.8.

Анализ рентабельности активов предприятия

№	Показатель	Условное обозначение	Фактически за		Изменение
			прошл. год	отчет год	
1	Чистая прибыль	млнсум	32,1	112,6	+80,5
2	Выручка от реализации продукции	-	4547,8	6548,9	+2001,1
3	Средняя стоимость активов баланса	-	7744,5	10543,7	+2799,2
4	Коэффициент оборачиваемости активов баланса	коэффициент	0,587	0,621	+0,034
5	Рентабельность объема продаж (прибыль на 1 сум реализованной продукции)	тийин	0,705	1,719	+1,014
6	Рентабельность активов предприятия (стр 4 х стр 5)	%	0,414	1,067	+0,653

Формула отражает рентабельности активов от рентабельности продаж (Рп) и коэффициента оборачиваемости активов (Коб).

Таким образом, мы приходим к известной формуле, разработанной в фирме "Дюпон де Немур". Эта формула Дюпона позволяет определить, какие факторы в наибольшей степени влияют на рентабельность активов. Формула указывает на пути повышения рентабельности средств:

- при низкой прибыльности продукции необходимо стремиться к ускорению оборачиваемости активов и его элементов;

• низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т.е. повышением рентабельности продукции.

Уровень рентабельности активов предприятия повысился по сравнению с предыдущим периодом на 0,653 пункта.

1. Определим изменение рентабельности активов за счет ускорения оборачиваемости активов +0,034 х0,705 = +0,024% .

2. Рассчитаем изменение рентабельности активов за счет повышения рентабельности объема продаж +1,014 х 0,621 = +0,629% .

Проверим соответствие общего изменения рентабельности активов сумме влияния факторов:

+0,653 = +0,024 + 0,629+0,653 = +0.653.

9.8.3.2. Анализ рентабельности собственного капитала

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах этот показатель оказывает существенное влияние на котировки акций компании.

Для анализа факторов изменения рентабельности собственного капитала наибольшее распространение получила факторная модель, получившая название формулы Дюпена.

Рентабельность собственного капитала может, рассчитываться как по прибыли до уплаты налогов, так и чистой прибыли. В общем случае представим рентабельность собственного капитала в виде формулы:

$$Рск = \frac{П \times 100\,\%}{СК},$$

где, П – прибыль до уплаты налогов или чистая прибыль;

СК - средняя стоимость собственного капитала.

Преобразуем представленную формулу, умножив правую ее часть на две равные дроби, равные единице:

$$Рск = \frac{ВП}{СК} \times \frac{А}{А} \times \frac{ВРП}{ВРП} = \frac{ПВ}{ВРП} \times \frac{ВРП}{А} \times = Рп \times Коб \times \frac{А}{СК} = Ра \times Кф$$

где, Коб – коэффициент оборачиваемости активов;

Кф – коэффициент финансовой зависимости, определяемый структурой капитала, который можно представить в следующем виде:

ВРП – выручка от реализации;

ВП – валовая прибыль от реализации.

$$Кф = \frac{А}{СК} = СК + \frac{ЗК}{СК} = (1 + \frac{ЗК}{СК})$$

Таким образом, рентабельность собственного капитала – это трехфакторная модель, где первый фактор обобщает отчет о прибылях, второй - подключает к этому отчету актив баланса, третий – основывается на данных пассива баланса.

Схематично это можно представить следующим образом:

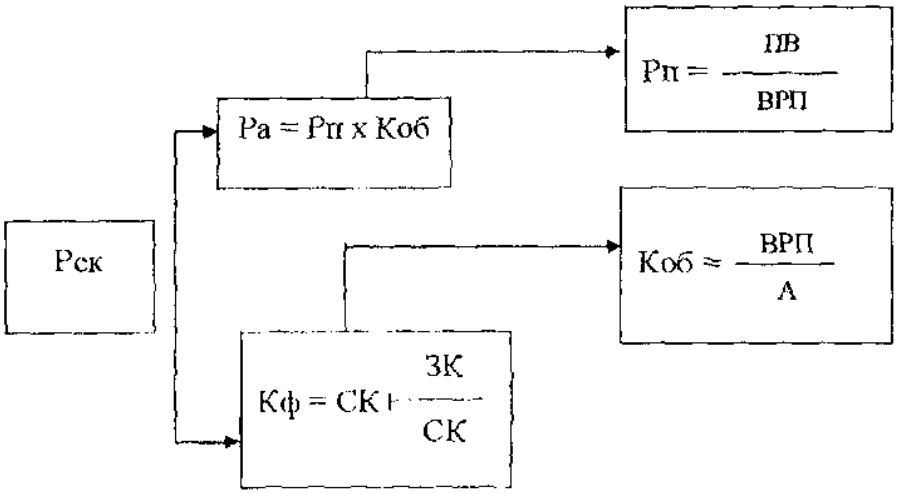


Рис 9.2. Схема рентабельности собственного капитала.

Этим факторам и по уровню значимости, и по тенденциям изменения присуща отраслевая система, о которой необходимо знать аналитику. Так, показатель ресурсоотдачи может иметь невысокое значение в высокотехнологических отраслях, отличающихся капиталоемкостью; напротив, показатель рентабельности продаж в них будет относительно высоким. Высокое значение коэффициента финансовой зависимости могут позволить себе предприятия, имеющие стабильное и

прогнозируемое поступление денег за свою продукцию. Это же относится к предприятиям, имеющим большую долю ликвидных активов. Значит, в зависимости от отраслевой специфики, а также конкретных финансово – хозяйственных условий, сложившихся на данном предприятии, оно может делать ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала.

Таблица - 9.9.

Исходные данные для анализа рентабельности собственного капитала

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Базисный период	Отчетный период	Отклонения
1	Рентабельность продукции	%	5,2	6,7	+1,5
2	Коэффициент оборачиваемости активов баланса	коэффициент	0,58	0,62	+0,04
3	Коэффициент финансовой зависимости	коэффициент	2,1	2,2	+0,1
4	Рентабельность собственного капитала	%	6,5	9,3	+2,8

Определим изменение рентабельности собственного капитала в результате воздействия следующих факторов:

- повышение коэффициента финансовой зависимости

$\Delta Р_{кф} = \Delta К_{ф} \times Р_{п}^{0} \times К_{об}^{0} = +0,1 \times 5,2 \times 0,58 = +0,3\ \%$

- роста рентабельности продаж

$\Delta Р_{п} = \Delta Р_{п} \times К_{ф}^{1} \times К_{об}^{0} = +1,5 \times 2,2 \times 0,58 = +1,9\%$

- увеличение оборачиваемости активов

$Р_{а} = \Delta К_{об} \times К_{ф}^{1} \times Р_{п}^{1} = +0,04 \times 2,2 \times 6,7 = +0,6\ \%$

Общее изменение рентабельности собственного капитала

$\Delta Р = +0,3 + 1,9 + 0,6 = +2,8\ \%.$

9.8.3.3 Анализ рентабельности производства

Рентабельность производства определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, в состав которых включаются основные производственные фонды и материальные оборотные средства.

Показатель рентабельности производства, увязывая полученную чистую прибыль с величиной производственных фондов, характеризует экономическую отдачу вложенных средств.

Чистая прибыль берется по данным финансовой отчетности формы №2, а средняя стоимость производственных фондов предприятий определяется расчетным путем, по данным бухгалтерского баланса и формы №3.

Общий уровень рентабельности производства (производственных фондов) определяется по следующей формуле:

$$Рп = \frac{ЧП}{Оф + Мо} \times 100\ \%,$$

где,

ЧП чистая прибыль предприятия;

Оф средняя стоимость основных производственных фондов,

Мо средние остатки материальных оборотных средств.

Методология факторного анализа предусматривает разложение исходной формулы показателя по всем качественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности формулирующим уровень рентабельности (см. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф., Финансовый анализ – Юнити, М. 2003).

Факторная модель рентабельности производства (производственных фондов) может быть представлена в следующем виде:

$$Рп = \frac{ЧП}{Оф + Мо} \times 100\% = \frac{\frac{ЧП}{ВРП}}{\frac{Оф}{ВРП} + \frac{Мо}{ВРП}} \times 100\ \%,$$

где, $\frac{ЧП}{ВРП}$ – прибыль на один сум реализованной продукции (рентабельность продукции);

$\frac{Оф}{ВРП}$ – фондоемкость продукции;

$\frac{Мо}{ВРП}$ – коэффициент закрепления оборотных средств.

Таким образом, факторами уровня рентабельности в практике аналитических расчетов являются рентабельность продукции (прибыль) на один сум реализованной продукции, фондоемкость продукции и коэффициент закрепления материальных оборотных средств.

$$Рп = \frac{\text{Прибыль на 1 сум реализации}}{\text{Коэф-т Коэф-т закрепления материальных фондоемкости оборотныхсредств}} \times 100\%$$

Представленный в таком виде показатель рентабельности производства позволяет более глубоко проанализировать рентабельность по экономическим факторам. В частности, из преобразованной формулы следует, что рентабельность производства находится в прямой пропорциональной зависимости от рентабельности реализованной продукции и в обратной пропорциональной зависимости от фондоемкости продукции и степени закрепления материальных оборотных средств.

Уровень рентабельности производства за отчетный период составил 1,28 %, а за прошлый год – 0,43%, т.е. рентабельность повысилась на 0,85 пункта. Влияние факторов, оказавших воздействие на изменение уровня рентабельности, определяется из следующих расчетов (методом цепных постановок):

1. увеличение доли прибыли на один сум реализованной продукции привело к росту уровня рентабельности производства на 0,63 пункта

1,72 : (92,35 +69,26) x 100 = 1,06;

1,06 – 0,43 = +0,63,

Таблица - 9.10.

Анализ уровня рентабельности производства

№	Показатель	Ед. измер.	За прош-лый год	За отчет-ный год	Отклоне-ния (+,-)
1	Чистая прибыль	млн. сум	32,1	112,6	+80,5
2	Выручка отреализации продукции	млн. сум	4547,8	6548,9	+2001,1
3	Среднегодовая стоимость основных производствен-ных фондов	млн. сум	4200	4700	+500
4	Средние остатки мате-риальных оборотных средств	млн. сум	3150	4100,6	+950,6
5	Средняя годовая стоимость производствен-ных фондов (стр 3 +стр4)	млн. сум	7350	8800,6	+1450,6
6	Коэффицистфондоемкости продукции (стр3:стр2)	тийин.	92,35	71,76	-20,59
7	Коэффициент закрепления материальных оборотных средств (стр 4:стр2)	тийин.	69,26	62,61	-6,65
8	Прибыль на один сум реализованной продукции (стр1:стр2)	тийин.	0,7	1,72	+1,02
9	Уровень рентабельности производства (стр1:стр5 х 100)	%	0,43	1,28	+0,85

2. снижение фондоемкости, т.е. увеличение фондоотдачи основных производственных фондов привело к повышению рентабельности на 0,16 пункта

1,72 : (71,76 + 69,26) х 100 = 1,22;

1,22 – 1,06 = +0,16,

3. снижение коэффициента закрепления материальных оборотных средств, т.е. ускорения их оборачиваемости привело к повышению рентабельности на 0,016 пункта

1,28 – 1,22 = +0,06.

Таким образом, отклонения в результате действия трех факторов составляет: +0,63 +0,16 +0,06 = +0,85, что соответствует общему отклонению рентабельности производства от прошлого года.

Следующим этапом анализа является оценка влияния **рентабельности отдельных изделий** на общую рентабельность реализованной продукции (рентабельность продаж). Такой анализ позволяет установить влияние производства и сбыта отдельных изделий на общую рентабельность в условиях сложившейся структуры реализованной продукции, а также оценить рациональность самой структуры реализации.

Анализ проводят в следующей последовательности:

1. определяют удельный вес каждого вида продукции в общем объеме реализации

2. рассчитывают индивидуальные показатели рентабельности отдельных видов продукции

3. определяют влияние рентабельности отдельных изделий на ее средний уровень для всей реализованной продукции путем умножения индивидуальной рентабельности на долю изделия в общем объеме реализации

4. определяет влияние, связанное с изменением индивидуальной рентабельности выпускаемых изделий, путем умножения разности между рентабельностью отчетного периода и базисного на долю изделия в отчетном периоде

5. определяют влияние структурного фактора путем умножения рентабельности базисного периода на разность удельного веса изделия отчетного и базисного периодов.

Информационной базой для такого анализа являются данные бухгалтерского учета, но он возможен лишь при условии аналитического учета затрат по видам продукции. Анализ рентабельности продаж проведен на условном примере, для чего составим таблицу 9.11.

Как видно из таблицы, рост удельного веса изделия Г оказал положительное влияние на рентабельность продаж, увеличив ее на 3.421 пункта. Этот фактор и повышение рентабельности изделия А на 0,75% способствовали росту рентабельности продаж. Однако негативное влияние всех других факторов (снижение доли и рентабельности по другим видам изделий) уменьшили рентабельность в целом на 0,073 пункта.

По данным приведенного анализа можно сделать вывод, что на предприятии заинтересованы в повышении доли изделий А и Г в структуре реализации и соответственно снижении доли менее рентабельных изделий Б и В, по которым наблюдается снижение спроса.

Таблица - 9.11.

Расчет влияния рентабельности отдельных изделий на рентабельность продаж

Вид продукции	Рентабельность			Доля в общем объеме реализации			Влияние на рентабельность продаж		
	Прошлый год	Отчетный год	Отклонения	Прошлый год	Отчетный год	Отклонения	Структура реализации (гр1хгр6)	Рентабельности изделия (гр3хгр5)	Совокупное влияние факторов (гр7+гр8)
x	1	2	3	4	5	6	7	8	9
А	10,5	13	+2,5	0,36	0,30	-0,06	-0,63	+0,75	+0,12
Б	8,3	7,1	-1,2	0,28	0,28	-	-	-0,336	-0,336
В	7,8	3,4	-4,4	0,27	0,22	-0,05	-0,39	-0,968	-1,358
Г	31,1	21,5	-9,6	0,09	0,20	+0,11	+3,421	-1,92	+1,501
Итого	**11.009**	**10.936**	**-0,073**	**1,00**	**1,00**	-	**+2,401**	**-2,474**	**-0,073**

Основными путями повышении рентабельности продукции являются:

- снижение затрат на единицу или на один сум продукции;
- улучшение использования производственных ресурсов, формирующих себестоимость (снижение фондоемкости , материалоемкости, амортизациоемкости продукции или повышении обратных им показателей фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.);
- рост объема реализации;
- рост цен на продукцию, сопровождаемый улучшением ее качества.

Экономист Джейсон Хайден рассматривает четыре проблемы из-за которых снижается рентабельность бизнеса: низкий валовый доход, низкая чистая прибыль, слишком маленькая клиентская база и недостаток времени обслужить всех клиентов. Также он указывает, что каждый владелец обслуживающего бизнеса должен знать следующие шесть показателей своего бизнеса: доход, расходы, прибыльность, размер клиентской базы, средний объем продаж и оплачиваемое время. Данные показатели помогут диагностировать проблемы, из-за которых вероятно снижается прибыль.[26]

Таким образом, изучив опыт американских экономистов и предпринимателей, мы можем сделать вывод, что они, прежде всего в вопросе повышения рентабельности обращаются к проблеме сокращения расходов и получения дохода из нетрадиционных источников. Мы считаем, что предложенные ими способы и методы повышения рентабельности бизнеса, могут помочь руководителям предприятий Узбекистана, повысить общий уровень рентабельности своего бизнеса и получать более высокий уровень чистой прибыли.

Анализ распределения и использования чистой прибыли

Эффективность функционирования предприятия зависит не только от размера получаемой прибыли, но и от характера ее распределения.

---

[26] http://www.frugalmarketing.com/dtb/four-ways.shtml/

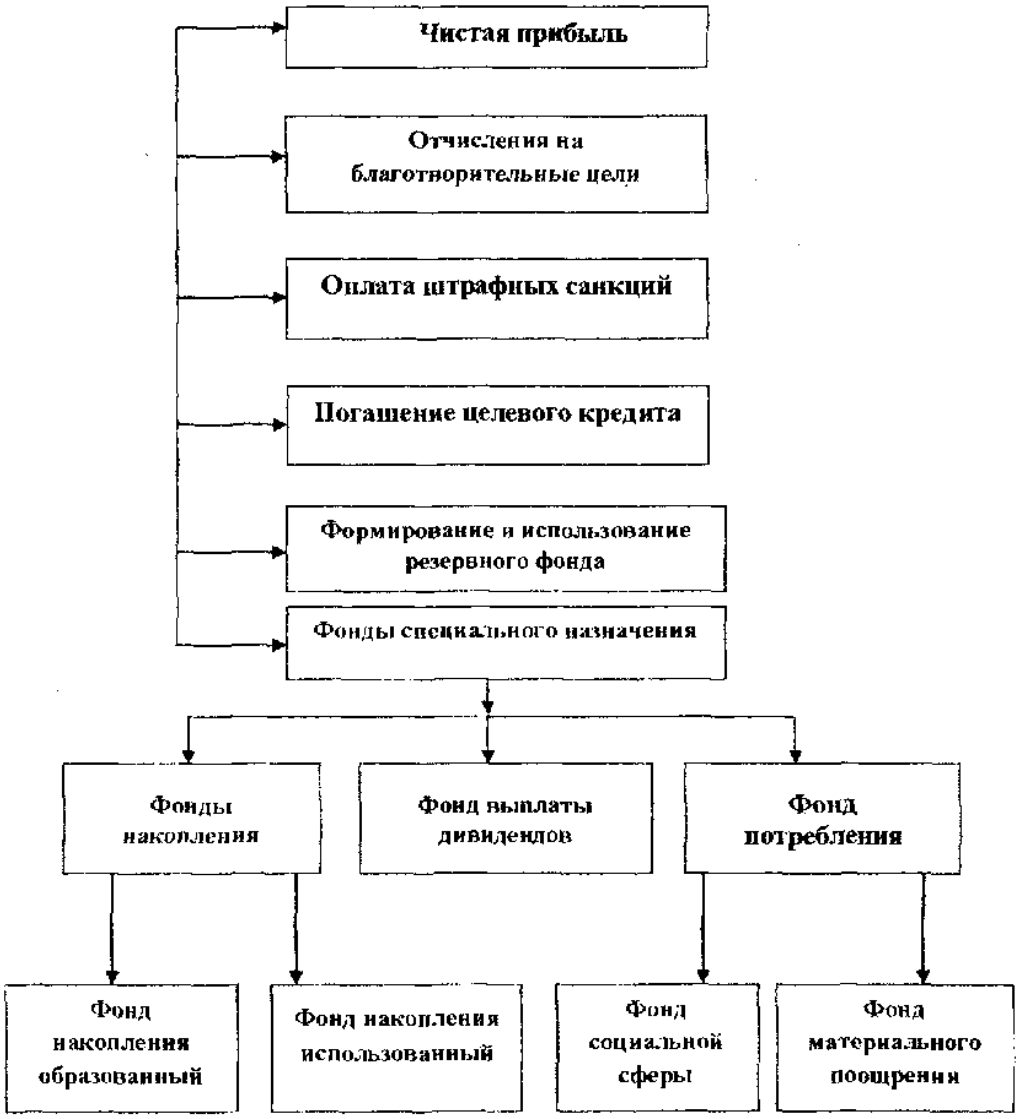


Рис. 9.2. Схема распределения чистой прибыли.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный период по сравнению с планом и в динамике. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций враспределений прибыли и наиболее рациональному ее использованию. На каждом предприятии порядок распределения прибыли, остающейся после налоговых платежей в бюджет, и

перечень создаваемых фондов определяются учредительными документами. Из чистой прибыли образуются фонды: резервный; накопления; потребления; социальной сферы

Анализ распределения и использования прибыли проводится в следующем порядке:

- дается оценка изменений суммы и удельного веса средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с планом и базисным периодом;

- проводится факторный анализ образования фондов;
- проводится анализ движения специальных фондов;
- дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления в соответствии с показателями эффективности экономического потенциала.

Особое внимание при анализе распределения прибыли необходимо уделить **дивидендной политике предприятия**, которая оказывает большое влияние не только на структуру капитала, но и на инвестиционную привлекательность субъекта хозяйствования. Достаточно высокие дивидендные выплаты – один из признаков того, что предприятие работает успешно и в него выгодно вкладывать капитал. Но если при этом малая доля прибыли направляется на обновление и расширение производства, то ситуация может измениться.

В ходе анализа изучают динамику дивидендных выплат, курса акций, чистой прибыли на одну акцию за ряд лет, определяют темпы их роста или снижения и вносят коррективы в дивидендную политику предприятия. Анализ завершается разработкой конкретных рекомендаций по совершенствованию механизма распределения прибыли с целью укрепления рыночной устойчивости предприятия и повышения доходов собственников предприятия.

Вопросы и задания

1. По каким направлениям проводится анализ прибыли?
2. Охарактеризуйте основные показатели прибыли и порядок их роста.

3. Какое значение имеет анализ состава, структуры и динамики прибыли?

4. Какие факторы влияют на валовую прибыль от реализации продукции?

5. Изложите методику расчета влияния факторов на изменение суммы прибыли от основной производственной деятельности.

6. Как проводится анализ расходов периода?

7. Как проводится анализ финансовых доходов и расходов?

8. Охарактеризуйте основные показатели рентабельности и методику их расчета.

9. Запишите факторную модель и методику расчета факторов на изменение уровня рентабельности активов предприятия, производства и собственного капитала.

10. Как производится анализ распределения и использования прибыли?

11. Назовите основные источники резервов увеличения прибыли.

12. На основании данных нижеприведенной таблицы сделать анализ прибыли от продаж продукции. Рассчитать размер влияния на прибыль от продажи: объема продаж, структуры продажи, себестоимости и отпускных цен.

Показатели	**План**	**Факт**	**Отклонение**	**% выполнения**
1. Выручка от реализации продукции	45120	46300		
2. Себестоимость реализованной продукции	35350	34320		
3. Валовая прибыль от реализации продукции	9770	11980		

ТЕМА 10. АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

10.1. Содержание, значение и задачи анализа обеспеченности предприятия денежными средствами.

10.2. Роль и значение финансового анализа в эффективном управлении денежными потоками.

10.3. Составление отчета о денежных потоках, основные его элементы.

10.4. Методы оценки денежных потоков.

10.5. Анализ денежных потоков от общехозяйственной деятельности. Анализ денежных потоков от операционной деятельности. Анализ денежных потоков от финансовой деятельности. Анализ денежных потоков от инвестиционной деятельности.

10.6. Анализ динамики денежных потоков.

10.7. Порядок расчета процентных ставок. Прогнозирование денежных потоков.

10.8. Анализ движения валютных средств.

10.9. Определение резервов повышения эффективности использования денежных средств.

10.1. Содержание, значение и задачи анализа обеспеченности предприятия денежными средствами

Любой бизнес начинается при наличии некоторого количества денег, которые обращаются в ресурсы для производства (или товар для перепродажи). Затем из производственной формы оборотный капитал переходит в товарную, а на стадии реализации - в денежную. Кругооборот оборотного капитала непосредственно связан с основными хозяйственными операциями:

- покупки приводят к увеличению запасов сырья, материалов, товаров и кредиторской задолженности;
- производство ведет к росту дебиторской задолженности и денежных средств в кассе и на расчетном счете.

Все эти операции многократно повторяются, сопровождаются денежными поступлениями и денежными платежами. Таким образом, движение денежных средств охватывает период между уплатой денег за сырье, материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции. На его продолжительность влияют: период кредитования предприятия поставщиками, период кредитования предприятиям покупателей, период нахождения сырья и материалов в запасах, период производства и хранения готовой продукции на складе.

Для оценки результатов деятельности предприятий наиболее важное значение имеют три показателя:

1. выручка от реализации продукции
2. прибыль
3. поток денежных средств.

Абсолютная величина этих показателей и динамика их изменения в течение года характеризует эффективность работы предприятия. Однако,важное значение имеет в рыночных условиях поток денежных средств, поступающих предприятию от различных видов деятельности. В случае превышения поступлений денежных средств над платежами, предприятие получает конкурентные преимущества, необходимые для текущего и перспективного развития. В процессе производственной деятельности предприятие обязано учитывать два обстоятельства:

1. с одной стороны, для поддержания текущей платежеспособности необходимо наличие достаточного объема денежных средств.

2. с другой стороны, всегда есть возможность получить дополнительную прибыль на вложения этих средств.

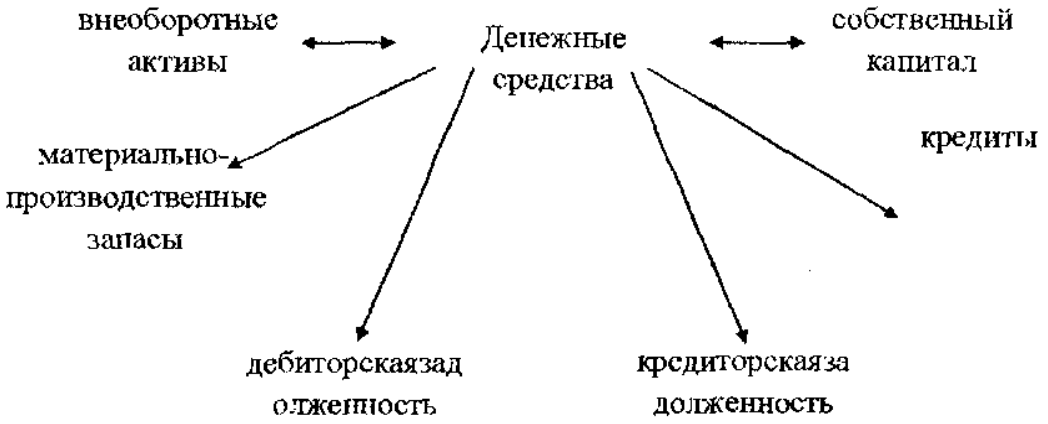
Денежные средства являются наиболее ограниченным ресурсом в экономике, и успех предприятия во многом определяется способностью ее руководства эффективно использовать денежные средства.

Управление денежными потоками особенно важно для предприятия с точки зрения необходимости:

- регулирования ликвидности баланса;

• оптимизации оборотных активов (оценка краткосрочных потребностей в денежных средствах, управления материально-производственными запасами и дебиторской задолженностью);

Движение денежной наличности на предприятии



• планирования временных параметров капитальных затрат и источников их финансирования;

• управления текущими расходами и их оптимизации в процессе производства и реализации готовой продукции (работ, услуг);

• прогноза экономического роста.

10.2. Классификация денежных потоков

Анализ движения денежных средств проводится **прямымикосвенными** методами. Разница между ними состоит в различной последовательности процедур определения величины потока денежных средств в результате текущей деятельности:

• **прямой метод** основывается на начислении притока (выручке от реализации продукции, работ и услуг, полученные авансы и др.) и оттока (оплата счетов поставщиков, возврат полученных краткосрочных ссуд и займов и др.), денежных средств, т.е. исходным элементом является **выручка;**

• **косвенный метод** базируется на идентификации и учете операций, связанных с движением денежных средств, и последовательной корректировке чистой прибыли, т.е. исходным элементом расчета служит **прибыль.**

Анализ движения денежных средств прямым методом детально раскрывает движение денежных средств, на счетах бухгалтерского учета, позволяет делать выводы относительно достаточности средств для уплаты по счетам текущих обязательств, а также осуществления инвестиционной деятельности. Однако прямой метод не раскрывает взаимосвязи финансового результата и изменения величины денежных средств на счетах организации. С этой целью проводится анализ движения денежных средств косвенным методом, суть которого состоит в преобразовании величины чистой прибыли в величину денежных средств. При этом исходят из того, что в деятельности каждой организации имеются отдельные, нередко значительные по величине, виды расходов и доходов, которые уменьшают или увеличивают прибыль организации, не затрагивая величины ее денежных средств. Поэтому в процессе анализа производят корректировку величины чистой прибыли таким образом, чтобы статьи расходов, не связанные с оттоком денежных средств, и статьи доходов, не сопровождающиеся их поступлением, не влияли на величину чистой прибыли.

Анализ движения денежных средств по видам деятельности проводится по данным формы № 4 «Отчет о денежных потоках».

Эта отчетная форма состоит из трех разделов:

1. операционная деятельность
2. инвестиционная деятельность
3. финансовая деятельность.

Поступление денежных средств в рамках **текущей деятельности** связано с получением выручки от реализации продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также авансов от покупателей и заказчиков, расходование – с уплатой по счетам поставщиков и других контрагентов, выплатой заработной платы, отчислениями в фонды социального страхования и обеспечения, расчетами с бюджетом. В процессе

текущей деятельности организации могут выплачивать проценты по полученным кредитам и займам.

Рис 10.1. Движение денежных средств по текущей деятельности.

Инвестиционная деятельность включает поступление и использование денежных средств, связанных с поступлением и продажей долгосрочных активов, расходы (капитальные вложения) и доходы от инвестиций. Источниками денежных средств для инвестиционной деятельности предприятия могут быть поступления от текущей деятельности в форме амортизационных отчислений и чистой прибыли; доходы от самой инвестиционной деятельности; поступления за счет источников долгосрочного финансирования (эмиссия акций и корпоративных облигаций, долгосрочные кредиты и займы).

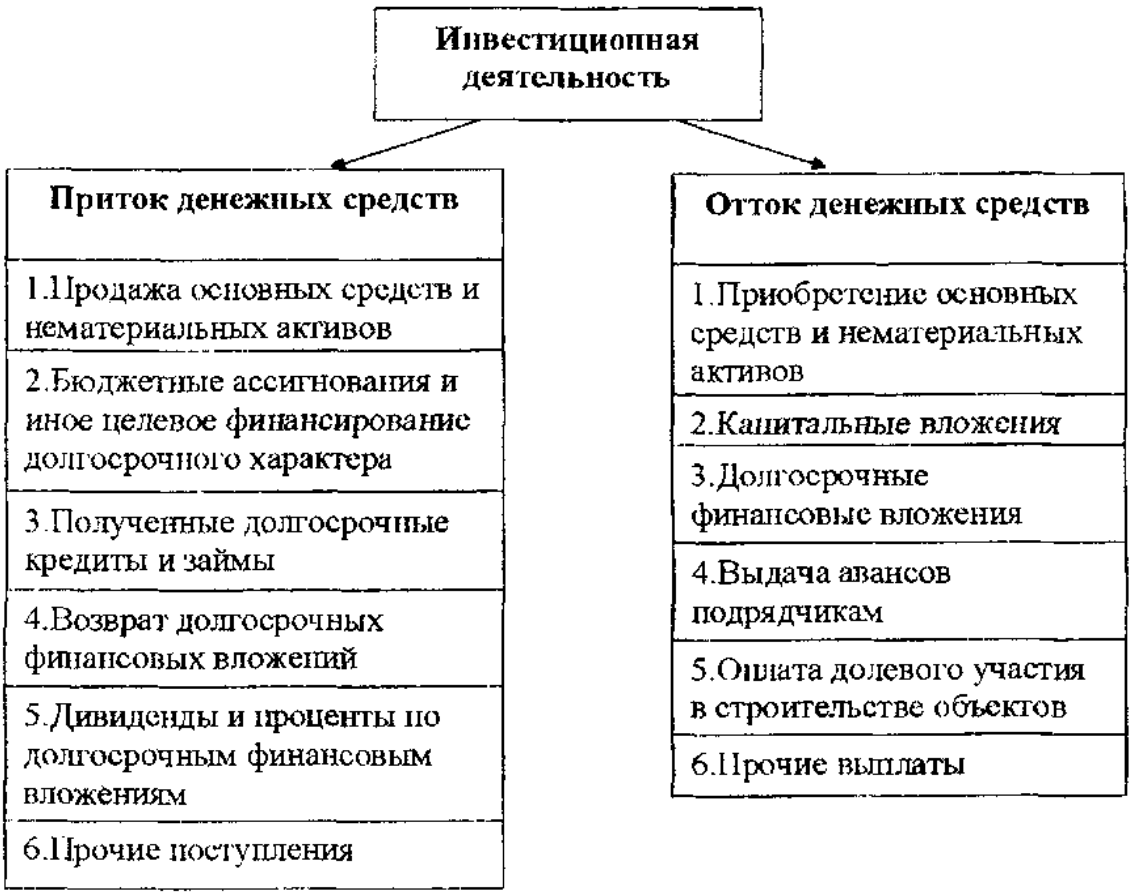


Рис. 10.2. Движение денежных средств по инвестиционной деятельности.

При благоприятной для предприятия экономической ситуации оно стремится к расширению и модернизации производства. Поэтому инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств.

Финансовая деятельность организаций связана с поступлением средств вследствие получения долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, бюджетных ассигнований и расходованием средств в виде погашения задолженности по полученным ранее кредитам и займам, выплаты дивидендов, процентов. На стабильно работающих предприятиях денежные потоки, генерируемые текущей деятельностью, могут быть направлены в инвестиционную и финансовую деятельность. Например, на приобретение капитальных активов, на погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов,

выплату дивидендов и т.д. На многих предприятиях текущая деятельность часто поддерживается за счет инвестиционной и финансовой деятельности, что обеспечивает их выживание в неустойчивой экономической среде. Чтобы эффективно управлять денежными потоками, необходимо знать:

- *какова их величина* за определенное время (месяц, квартал);
- каковы их основные элементы;
- какие виды деятельности генерируют основной поток денежных средств.

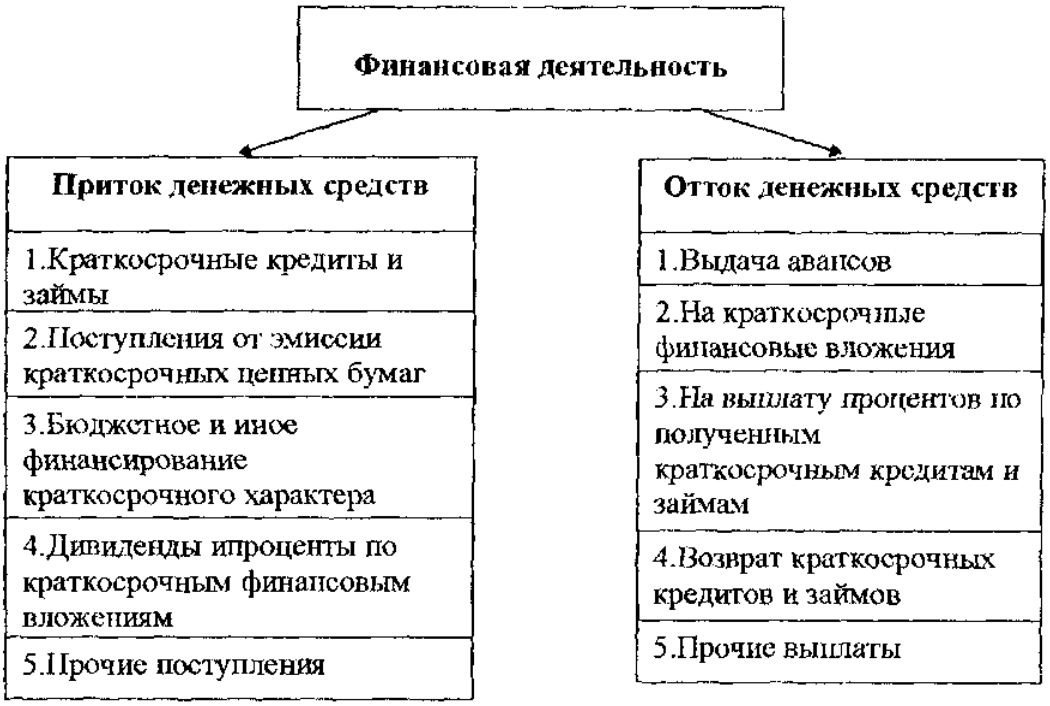


Рис. 10.3. Движение денежных средств по финансовой деятельности.

10.3. Анализ притока денежных средств

Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств. Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о его серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная же

величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесцениванием денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В связи с этим возникает необходимость оценить рациональность управления денежными средствами на предприятии.

Существуют различные способы такого анализа. В частности, своеобразным барометром возникновения финансовых затруднений является тенденция сокращения доли денежных средств в составе текущих активов предприятия при возрастающем объеме его текущих обязательств. Поэтому ежемесячный анализ соотношения денежных средств и наиболее срочных обязательств (срок , которых заканчивается в текущем месяце) может дать достаточно красноречивую картину избытка (недостатка) денежных средств на предприятии. Другой способ оценки достаточности денежных средств состоит в определении **длительности периода оборота.** С этой целью используется формула:

$$\text{Период оборота} = \frac{\text{Средние остатки денежных средств} \times \text{Длительность периода}}{\text{Оборот за период}}$$

Длительность периода составляет: 360 дней - при расчете значения показателя за год;

90 дней - при расчете за квартал; 30 дней – за месяц. Для расчета привлекаются внутренние учетные данные о величине остатков на начало и конец периода (желательно, месяца) по счетам денежных средств (5000 «Касса», 5100 «Расчетный счет», 5200 «Валютный счет», 5500 «Специальные счета в банках» и др.) Для этого служит формула:

$$\textbf{Средние остатки денежных средств} = \frac{Од_{1/2} + Од_2 + Од_3 + \ldots + Од_{n/2}}{n - 1}$$

где, Од n – остатки на начало месяца n;

n – количество месяцев в периоде.

В процессе анализа необходимо оценить приток денежных средств в полном объеме за весь период. Поэтому поступления предприятия рассматриваются независимо от их источников по дебетовым оборотам счетов денежных средств. Общей величиной притока денежных средств являются суммы оборотов по дебету счетов денежных средств. Из этих сумм необходимо вычесть сумму внутреннего оборота, т.е. величину средств, поступившую в дебет из кредита этих же счетов (например, перевод сверхлимитного остатка денежных средств из кассы на расчетный счет или получение наличных денег в кассу расчетного счета). Если не произвести корректировку дебетовых оборотов на сумму внутреннего оборота, это приведет к двойному счету и искажению итогового показателя. Составляется следующая таблица, которая показывает колебания оборота денежных средств в течение отчетного периода , срок с момента поступления денег на расчетный счет до момента их выбывания.

Таблица - 10.1.

Изменение длительности оборота денежных средств предприятия по месяцам

Месяц	Остатки денежных средств, тыс. сум	Оборот за месяц, тыс. сум	Период оборота, дни
Январь	12734	140448	2,72
Февраль	13102	180302	2,18
Март	8689	148100	1,76
и т.д.			

Как следует из таблицы, период оборота денежных средств в течении года колеблется в переделах от 1,76 до 2,72 дня. Иначе говоря, с момента поступления денег на счета предприятия до момента их выбытия проходило в среднем не более двух дней. Это говорит о явной недостаточности средств у предприятия, весьма опасной при значительном объеме кредиторской задолженности. Любая серьезная задержка платежа

может вывести предприятие из состояния финансовой устойчивости. А теперь рассмотрим приток денежных средств прямым методом. Для этого отчетную форму № 4 «Отчет о денежных потоках» следует дополнить расчетами относительных показателей структуры притока денежных средств по видам деятельности.

Таблица - 10.2.

Анализ притока денежных средств

Наименование показателя	од стр	Сумма, тыс. сум	В том числе			Относительные величины			
			По опер деят	По инв деят	По финдеят	Всего	По опер деят	о инвеят	По финдеят
1.Остаток денежных средств на начало года	30	125610							
2.Поступило денежных средств Всего	20	7337875	7329909	150	816	100	100	100	100
В том числе, выручка от реализации продукции	010	3206056	3206056			3,69	3,74		
Поступление от персонала	30	208	208			0,01	0,01		

Продолжение таблицы - 10.2.

Другие денежные поступления	40	4123645	4123645			6,19	6,25		
Поступление от продажи нематериальных активов	70	4150		150		0,06		100	
Полученные проценты	10	941			41	0,01			24,66
Полученные дивиденды	120	2875			2875	0,04			75,34

Данные таблицы – показывают, что общая сумма денежных поступлений, которая составила 7337875 тыс. сум. Из них 99,89% (43,69+0,01+56,19) процента приходится на операционную деятельность, лишь – 0,11 процента инвестиционную и финансовую деятельность. Из всей поступившей за отчетный период суммы денежных средств наибольший удельный вес приходится на другие денежные поступления – 56,19% и на выручку от реализации работ, товаров и услуг – 43,69%.

10.4. Анализ оттока денежных средств

При оттоке денежных средств необходимо найти ответы на следующие вопросы:

- нет ли снижения показателей оборачиваемости активов;
- нет ли замедления оборачиваемости оборотных активов;
- не растут ли абсолютные значения запасов и дебиторской задолженности;
- не было ли резкого увеличения объема продажи товаров, что требует дополнительных денежных потоков;

Таблица - 10.3.

Анализ оттока денежных средств

Наименование показателя	Код стр	Сумма, тыссум	В том числе				Относительные величины				
			По опер деят	По нв деят	По финн деят	Налого-обложение	всего	По пер деят	По инв деят	По финн деят	Налого бложение
3.Направлено денежных средств - всего	220	7448845	7146138		39899	262808	100	100	100	100	100
В том числе, на оплату работ и услуг	010	1184	1184				0,02	0,02			
на оплату приобретенных товаров	020	425355	425355				5,71	5,95			
денежные платежи персоналу	030	357058	357058				4,8	5,00			
другие денежные выплаты	040	6362541	6362541				85,41	89,03			
приобретение основных средств	060										
приобретение нематериальных активов	070										
приобретение краткосрочных и долгосрочных инвестиций	080										
выплаченные проценты	110	37438			37438		0,50			93,83	
выплаченные дивиденды	120	2461			2461		0,03			6,17	

Продолжение таблицы - 10.3.

выкупа собственных акций	140										
выплаты по кредитам	150										
налог на доход	190										
прочие налоги	200	262808				262808	3,53				100
денежные средства на конец года	240	14640									

• не было ли чрезмерных выплат акционерам, сверх рекомендуемой нормы распределения чистой прибыли;

• своевременно ли выплачиваются налоги в бюджетную систему государства и взносы во внебюджетные фонды;

• не было ли длительной задолженности персоналу по оплате труда.

Среди направлений расходования денежных средств основной удельный вес занимают: другие денежные выплаты (85,41%); оплата счетов поставщиков за товары и услуги (5,73%); оплата труда персоналу (4,8%); прочие налоги (3,53%); выплаты дивидендов и процентов по ценным бумагам (0,53%). По статье «Денежные выплаты персоналу и от их имени» (стр.020) отражаются суммы, выплаченных денежных средств работникам (в виде оплаты труда, премий), а также суммы уплаченных средств в пенсионный фонд, фонд занятости, фонды личного страхования, уплаты в бюджет подоходного налога, отчисления в профсоюз, уплата алиментов, в жилищный фонд, за кредиты банков предоставленные работникам, оплата предприятием услуг оказываемых работникам, и прочие расходования денежных средств из кассы и банковских счетов, приходящие на операции с работниками и от их имени и связанные с расходованием денежных средств.

По статье «Другие денежные поступления и выплаты по операционной деятельности» (стр 040) в графе «Расход» предприятия показывают сумму уплаченных, а графе «Приход» -

полученных денежных средств и их эквивалентов от роялти, вознаграждений различного характера, комиссионных сборов и других доходов, комиссионные по контрактам, которые заключаются с торговыми и дилерскими целями, комиссионных банку за проведение конвертации и т.д.

Важное значение имеет сопоставление денежных поступлений с расходами по видам деятельности предприятия.

Таблица 10.4.

Движение денежных средств по видам деятельности

Показатели	Поступило за отчетный период	Использовано за отчетный период	Изменение за период
1.Остаток денежных средств на начало периода	-	-	+125610
2.Движение средств по операционной деятельности	7329909	7146138	+183771
3.Движение средств по инвестиционной деятельности	4150	-	+4150
4.Движение денежных средств по финансовой деятельности	3816	39899	-36083
5.Налогообложение	-	262808	-262808
6.Итого чистое изменение денежных средств	-	-	-110970
7.Остаток денежных средств на конец отчетного периода	-	-	+14640

Из таблицы 10.4. следует, что за отчетный период остаток денежных средств составил 14640 тыс. сум и уменьшился противпо состоянию на начало периода на 110970 тыс. сум. На

это изменение повлиял приток денежных средств от операционной деятельности 183771 тыс. сум, и инвестиционной деятельности 4150 тыс. сум. Однако по финансовой деятельности и налогообложению произошел отток денежных средств в размере 36083 тыс. и 262808 тыс. сум.

Отрицательным моментом в движении денежных средств организации является превышение оттока средств над их притоком на 110970 тыс. сум. Для финансовой стабильности должно быть наоборот. Необходимым условием финансовой стабильности является такое соотношение притоков и оттоков средств в рамках операционной деятельности, которое обеспечило бы увеличение финансовых ресурсов, достаточное для осуществления инвестиций.

В результате аналитической работы можно сделать предварительные выводы о причинах **дефицита денежных средств**. Такими причинами могут быть:

- низкая рентабельность продаж, активов и собственного капитала;
- отвлечение денежных средств в излишние производственные запасы и незавершенное производство; влияние инфляции на запасы;
- большие капитальные затраты, необеспеченные соответствующими источниками финансирования; влияние инфляции на капитальные вложения;
- высокие выплаты налогов и сборов и суммы дивидендов акционерам;
- чрезмерная доля заемного капитала в пассиве баланса и связанные с этим высокие выплаты процентов за пользование кредитами и займами;
- снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов, т.е. вовлечение в оборот предприятия дополнительных денежных средств.

Совокупный денежный поток должен стремиться к нулю, так как отрицательное сальдо по одному виду деятельности компенсируется положительным сальдо по другому его виду.

10.5. Анализ движения денежных средств (косвенный метод)

Для изучения потока денежных средств косвенным методом необходимо подготовить отдельный аналитический отчет. Исходными данными для его разработки являются: Бухгалтерский баланс (форма №1); Отчет о финансовых результатах (форма №2); приложение к балансу; Главная книга; журналы-ордера и др. Главным недостатком прямого метода анализа движения денежных средств (как было отмечено при рассмотрении второго вопроса) является то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах организации. Величина притока денежных средств существенным образом отличается от суммы полученной прибыли. Как следует из формы №2 «Отчет о финансовых результатах», анализируемое предприятие получило чистой прибыли 112,6 млн. сум. В то же время денежные средства сократились за анализируемый период на 110970 тыс. сум (см. таблицу 13.4.2) и тому есть несколько причин:

1. Прибыль (убыток), отражаемая в форме №2, формируется в соответствии с принципами бухгалтерского учета, согласно которым расходы и доходы признаются в отчетном периоде, в котором они были начислены (независимо от реального движения денежных средств):

- наличие расходов будущих периодов;
- наличие отложенных платежей, т.е. начисленных, которые увеличивают себестоимость продукции, а реального оттока денежных средств нет;
- расходы текущие и капитальные.

Текущие расходы напрямую относятся на себестоимость, а капитальные возмещаются в течение длительного времени, но именно они сопровождаются значительным оттоком денежных средств.

2. Источником увеличения денежных средств может быть не только прибыль, но и заемные средства.

3. Приобретение активов долгосрочного характера не отражается на прибыли, а их реализация меняет финансовый результат.

4. На величину финансового результата оказывают влияние расходы, на сопровождаемые движением денежных средств (амортизация).

5. Изменения в составе собственного оборотного капитала. Увеличение остатков текущих активов приводит к дополнительному оттоку денежных средств. А сокращение к их притоку. Деятельность организации ,накапливающей запасы ТМЦ, неизбежно сопровождается оттоком денежных средств, однако до того момента, пока запасы не будут отпущены в производство (реализованы), величина финансового результата не изменится.

6. Наличие кредиторской задолженности позволяет организации использовать запасы, которые еще не оплачены.

Бухгалтер, в чьи функции входят задача обеспечить руководство организации информацией о наличии и движении денежных средств, должен быть в состоянии объяснить причину расхождения размера прибыли и изменения денежных средств. С этой целью проводится анализ движения денежных средств косвенным методом.

При **косвенном методе** финансовый результат преобразуется с помощью ряда корректировок в величину изменения денежных средств за период. На первом этапе устанавливают соответствие между финансовым результатом и собственным оборотным капиталом. Для этого устраняют влияние на финансовый результат операций начисления износа и операций, связанных с выбытием объектов долгосрочных активов.

При начислении износа для амортизационных отчислений относится на себестоимость продукции. Поскольку уменьшение прибыли в результате этого не ведет к сокращению денежных средств, то для получения реальной величины денежных средств суммы начисленного износа должны быть добавлены к нераспределенной прибыли.

Выбытие основных средств и других долгосрочных активов вызывает убыток в размере их остаточной стоимости, который

фиксируется на счетах и затем списывается на уменьшение финансового результата. На величину денежных средств эта операция не оказывает влияния, поскольку отток средств был значительно раньше – в момент приобретения этих активов. Следовательно, сумма убытка в размере недоамортизированной стоимости должна быть добавлена к величине прибыли.

На втором этапе корректировки устанавливают соответствие изменений собственного оборотного капитала и денежных средств.

Такие корректировочные операции проводятся по всей текущей деятельности, по инвестиционной и финансовой. Процесс это трудоемкий, но данные корректировочных таблиц содержат ценную управленческую информацию, в которой заинтересовано руководство организации и инвесторы. С ее помощью руководство организации может контролировать текущую платежеспособность, оценивать возможность дополнительных инвестиций.

Порядок расчета потока денежных средств косвенным методом представлен в табл. 10.5.

Таблица - 10.5.

Показатели	**Знак (+) увеличение денежных средств; знак(-) их снижение**	**Источник информации**
1	**2**	**3**
1.Движение денежных средств от операционной деятельности		
1.1 Чистая прибыль	+	Форма №2
1.2 Начисленный износ по основным средствам и нематериальным активам	+	Форма№1, Главная книга
1.3 Увеличение остатка запасов	-	Форма№1,
1.4 Увеличение НДС по приобретенным ценностям	-	--/--/--/--/--/--
1.5 Снижение поступлений от дебиторов	-	--/--/--/--/--/--

Продолжение таблицы - 10.5.

1.6 Рост остатка по статье «Прочие оборотные активы»	-	--/--/--/--/--/--
1.7 Увеличение кредиторской задолженности	+	Форма№1
1.8 Увеличение задолженности участникам по выплате доходов	+	--/--/--/--/--/--
1.9 Увеличение доходов будущих периодов	+	--/--/--/--/--/--
1.10 Рост резерва предстоящих расходов	+	--/--/--/--/--/--
1.11 Рост прочих краткосрочных обязательств	+	--/--/--/--/--/--
1.12 Итого денежный поток по операционной деятельности		Расчетно
2. Инвестиционная деятельность		
2.1 Увеличение нематериальных активов	-	Форма№1
2.2 Приобретение основных средств	-	Форма №3
2.3 Рост объема незавершенного производства	-	--/--/--/--/--/--
2.4 Увеличение доходных вложений в материальные ценности	-	--/--/--/--/--/--
2.5 Рост прочих внеоборотных активов	-	--/--/--/--/--/--
2.6 Итого денежный поток по инвестиционной деятельности		Расчетно
3. Финансовая деятельность		
3.1 Рост финансовых вложений	-	Форма№1
3.2 Рост долгосрочных обязательств (кредитов и займов)	+	Форма№1
3.3 Увеличение краткосрочных кредитов и займов	+	--/--/--/--/--/--
3.4 Рост задолженности по краткосрочным кредитам банков	+	--/--/--/--/--/--
3.5 Итого денежный поток по финансовой деятельности		Расчетно
4. Всего изменений денежных средств от всех видов деятельности (п 1.12+п 2.6+п 3.5)		--/--/--/--/--/--
5. Остаток денежных средств на начало отчетного периода		Форма№1
6. Остаток денежных средств на конец отчетного периода (п 4 +п 5)		Расчетно

По результатам анализа денежных потоков косвенным методом можно получить ответы на следующие вопросы:

1. в каком объеме и из каких источников получены денежные средства и каковы основные направления их расходования;

2. способно ли предприятие в результате текущей деятельности обеспечить превышение поступлений над платежами (резерв денежной наличности);

3. в состоянии ли предприятие погасить краткосрочные обязательства за счет поступлений от дебиторов;

4. достаточно ли полученной предприятием чистой прибыли для удовлетворения его текущих потребностей в денежных средствах;

5. достаточно ли собственных средств (чистой прибыли и амортизационных отчислений) для осуществления инвестиционной деятельности;

6. чем объясняется разница между величиной полученной чистой прибыли и объемом денежных средств.

13.6. Анализ использования валютных средств

Обобщение информации о наличии и движении денежных средств в иностранных валютных счетах в банках на территории страны и за рубежом осуществляется на следующих счетах:

5210 «Валютные счета внутри страны»;

5220 «Валютные счета за рубежом».

Порядок совершения и оформления операций по валютным счетам регулируется нормативными документами Центрального Банка Республики Узбекистан. Операции по валютным счетам отражаются в бухгалтерском учете на основании выписок банка и приложенных к ним денежно– расчетных документов. Источниками анализа валютных средств служит «Справка о движении денежных средств в иностранной валюте», которая имеет следующие показатели:

1. Остаток на начало года	- 52700
2. Поступило валютных средств – всего	- 2041500

в том числе:

2.1. выручка от реализации	- 500800
2.2. проконвертировано	- 1200450
2.3. по финансовой деятельности	-
2.4. другие источники	- 340250
3. Израсходовано - всего	- 1974710
3.1. выплаты поставщикам и подрядчикам	- 975300
3.2. выплаты по финансовой деятельности	- 354260
3.3 на другие цели	- 645150
4. Остаток на конец года	- 119490.

В источниках денежных средств самый большой удельный вес составляет конвертации - 58 %, а в расходной части выплаты поставщикам и подрядчикам – 49%. Чистый приток денежных средств – 66790 дол. США строка (2041500 – 1974710). Анализ эффективности валютных операций связан с понятиями "валютного самофинансирования" и "валютной самоокупаемости". Сущность валютного самофинансирования выражается в том, что предприятие за счет прибыли в валюте от продажи товаров (работ, услуг) за валюту и валютных доходов от иных операций, а также за счет амортизационных отчислений от основных средств, приобретенных за валюту, возмещает текущие и инвестиционные затраты. Валютное самофинансирование исходит из принципа превышения величины собственных источников валютных средств над их расходованием. Поэтому принцип валютного самофинансирования дополняется понятием валютной самоокупаемости. Валютная самоокупаемость означает, что предприятие за счет валютных средств возмещает все производственные затраты в валюте. Соблюдение этого принципа на практике означает, что предприятие не расходует единовременно все валютные средства, а накапливает их для предстоящих платежей.

Баланс движения валютных средств имеет вид :

$$Онп + ПВ - РВ - Окп,$$

где Онп – остаток валютных средств на начало периода;

ПВ – поступление валютных средств в отчетном периоде;

РВ – расход валютных средств в расчетном периоде;

Окп – остаток валютных средств на конец расчетного периода.

Оценка валютного самофинансирования производится с помощью специального финансового коэффициента, определяемого по формуле:

$$Квсф = \frac{П + А}{К + В},$$

где, Квсф - коэффициент валютного самофинансирования;

П – прибыль, направленная на финансирование производства в валюте;

А – амортизационные отчисления от стоимости основных средств, приобретенные за валюту;

К – валютный кредит;

В – *валюта, приобретенная* в банках или на валютной бирже.

Чем выше величина данного коэффициента, тем больше уровень валютного самофинансирования. Коэффициент *валютной самоокупаемости* устанавливается по формуле:

$$Квсо \quad Онп + \frac{П}{РВ},$$

где, Квсо коэффициент валютной самоокупаемости;

Онп остаток валютных средств на начало расчетного периода;

П – поступление валютных средств в расчетном периоде;

РВ – расход валютных средств в расчетном периоде (квартал, год).

Коэффициент валютной самоокупаемости показывает, во сколько раз сумма валюты, находящаяся в распоряжении предприятия, превышает объем расхода валюты. Квсо>1 свидетельствует о соблюдении условий валютной самоокупаемости. Квсо<1 отражает несоблюдение предприятием данных условий.

10.7. Регулирование дефицита (излишка) денежных средств

Дефицит денежных средств негативно сказывается на платежеспособности многих предприятий, порождая кризис неплатежей. Основные последствия дефицита денежных средств:

- задержка в оплате труда персонала;
- рост кредиторской задолженности перед поставщиками и бюджетной системой государства;
- увеличение доли просроченной задолженности по кредитам банков в общем объеме ссудной задолженности;
- снижение ликвидности активов;
- увеличение длительности производственного цикла из-за перебоев в снабжении материальными и энергетическими ресурсами.

Первое, на что следует обратить внимание при решении вопроса о ликвидации дефицита бюджета любого предприятия, - это улучшение управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Инкассация денежной наличности – процесс получения денежных средств за реализованную продукцию.

Коэффициент инкассации (Кинк) позволяет установить, когда и в какой сумме ожидается поступление денежных средств от продаж данного периода.

$$\text{Кинк} = \frac{\text{Изменение Дз в интервале n}}{\text{Продажи месяца t}},$$

где, Дз – дебиторская задолженность;

n- первый месяц отгрузки продукции;

t – 1-й, 2-й, 3-й и последующие месяцы.

Управление кредиторской задолженностью направлено на ускорение ее оборачиваемости (сокращение сроков погашение). Многие предприятия переживают сейчас острый дефицит денежной наличности (ликвидных средств). Первыми признаками данного дефицита являются:

1. отрицательное значение чистого оборотного капитала (оборотные активы < краткосрочных обязательств);

отрицательный денежный поток (приток денежных средств меньше их оттока за период).

Рассмотрим варианты решений, которые заключаются в продаже имущества или сдаче его в аренду, что оказывает непосредственное влияние на денежные потоки предприятия (приток и отток денежных средств). Содержание этих решений представлено на рисунке 10.4.

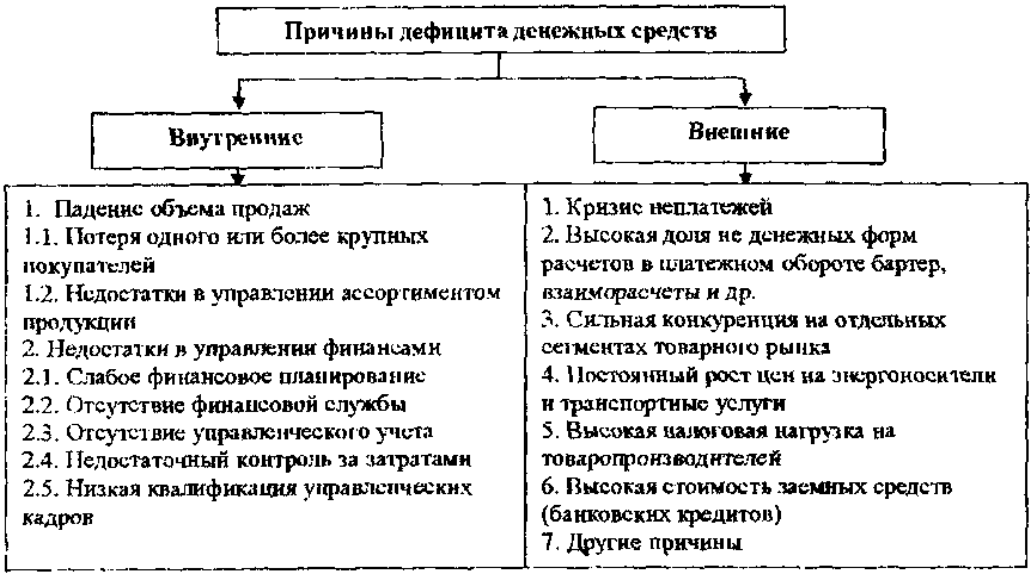


Рис. 10.4. Важнейшие причины недостатка денежных средств.

Следует иметь в виду, что продажа имущества дает одномоментный приток денежных средств, а аренда – регулярный приток в течение ее срока.

Прежде всего необходимо установить, какие активы способны приносить потенциальный приток денежной наличности. Для этого целесообразно провести инвентаризацию имущества, находящегося в собственности предприятия. Это необходимо для определения его реальной рыночной стоимости, чтобы принять правильное решение о его временном или постоянном отчуждении. Оценка имущества осуществляется с помощью доходного, затратного или рыночного (сравнительного) подходов.

Результаты инвентаризации позволяют определить материально – техническую базу производства и выяснить возможность продажи неиспользуемых основных средств (включая запасы излишнего оборудования). При принятии решения о способе отчуждения активов целесообразно учесть следующие виды затрат и связанных с ними денежных потоков:

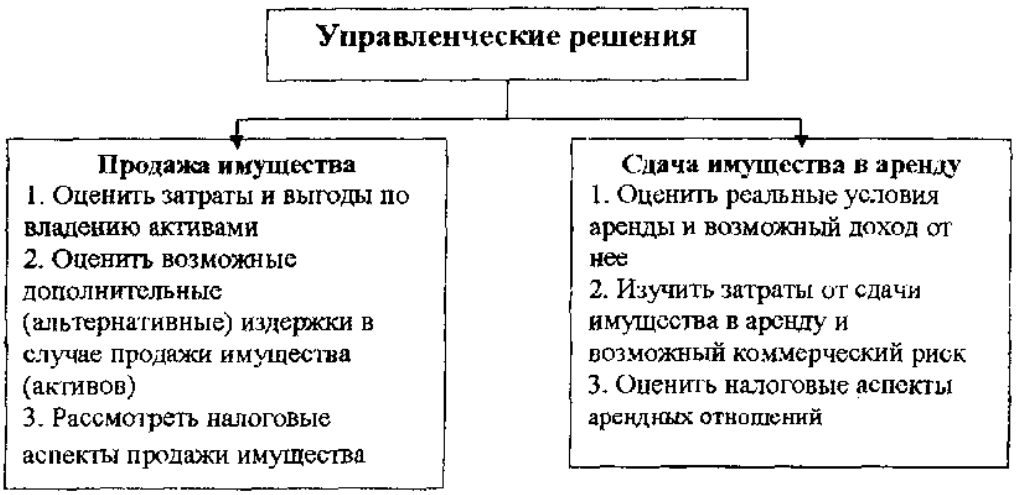


Рис. 10.5. Содержание управленческих решений в случае продажи имущества или сдаче его в аренду.

1) расходы, которые устраняются в любом случае (например, стоимость обслуживания машин, оборудования и транспортных средств);

2) расходы, которые остаются в любом случае (оплата труда персонала);

3) расходы, связанные с конкретными действиями по распоряжению имуществом (например, по страхованию активов, сдаваемых в аренду).

Ключевые слова: денежные средства, эквиваленты денежных средств, притоки денежных средств, оттоки денежных средств, потоки денежных средств, валютные средства, дефицит денежных средств, оборачиваемость денежных средств, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, излишек

денежных средств, недостаток денежных средств, прямой метод, косвенный метод.

Вопросы и задания

1. Назовите движение денежной наличности на предприятии.
2. Перечислите классификацию денежных потоков организации по основным признакам.
3. Назовите притоки денежных средств.
4. Назовите оттока денежных средств.
5. Как производится анализ притока денежных средств?
6. Расскажите методику анализа оттока денежных средств.
7. Как производится анализ движения денежных средств косвенным методом?

ТЕМА 11. АНАЛИЗ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

11.1. Содержание и задачи анализа собственного капитала.

11.2. Роль собственного капитала в обеспечении финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

11.3. Характеристика показателей собственного капитала.

11.4. Анализ структуры и динамики собственного капитала.

11.5. Анализ чистых активов.

11.6. Анализ доходности собственного капитала.

11.7. Оценка собственного капитала на основе финансовых коэффициентов.

11.8. Анализ эффективности использования собственного капитала. Анализ финансового левериджа.

11.9. Анализ чистых активов предприятия.

11.10. Основные направления увеличения собственного капитала в условиях конкурентоспособной экономики.

11.1. Содержание и задачи анализа собственного капитала

Весь авансированный (вложенный) капитал в зависимости от источников формирования может быть представлен двумя составляющими: собственными и заёмными средствами.

Собственный капитал (средства) представляет собой разность между активами и обязательствами хозяйствующего субъекта. Анализ структуры пассива баланса позволяет установить виды, структуру и специфику этих источников.

Источниками формирования собственных средств являются средства собственников или участников в виде уставного капитала, нераспределённой прибыли и фондов собственных средств; заёмные средства ссуды и займы у банков и у прочих инвесторов; временно привлечённые средства – ресурсы кредиторов.

По продолжительности использования различают капитал *долгосрочный (перманентный)* и *краткосрочный*.

Рис. 11.1. Структура пассива баланса.

Структура источников средств, причины её положительной или отрицательной динамики у каждой организации могут быть различными. Их анализ имеет существенное значение для определения финансового состояния организации.

Основными задачами, которые необходимо решить в процессе проведения анализа собственного капитала, являются:

- выявление источников формирования собственных средств и оценка влияния их динамики на финансовую устойчивость организации;
- дать оценку эффективности использования собственного капитала;
- изучить состав и структуру собственного капитала;
- изучить причины изменения собственного капитала;
- определить резервы пополнения собственного капитала.

Источниками формирования собственных средств являются:

- уставный капитал – средства от продажи акций и паевые взносы участников;
- резервы, накопленные предприятием;

• прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и др.).

По мнению экономистов, в состав капитала или в состав продукции капитала можно отнести все средства, необходимые для производства потребительских товаров и услуг. В их числе заводы и фабрики, склады, транспортные средства, техника и оборудование, передаточные устройства. Экономисты, товары, присущие капиталу капитал товаров называют инвестициями.[27]

Рис. 11.2. Структура собственного капитала организации

[27] McConnell, Brue. Economics. principles, problems and policies. 17 th edition. America, NewYork: McGraw-Hill. 2008. page 39.

11.2. Анализ причин изменения собственного капитала

Уставный капитал представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности организации:

- для государственной организации – стоимостная оценка имущества, закреплённого государством за организацией на праве полного хозяйственного ведения;
- для общества с ограниченной ответственностью – сумма долей собственников;
- для акционерного общества – совокупная номинальная стоимость акций всех типов;
- для производственного кооператива – стоимостная оценка имущества, предоставленного участниками для ведения деятельности;
- для арендной организации – сумма вкладов её собственников;
- для организации иной формы, выделенной на самостоятельный баланс, – стоимостная оценка имущества, закреплённого его собственником за организацией на праве полного хозяйственного ведения.

При создании организации вкладами в её уставный капитал могут быть денежные средства, материальные активы. Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации организации, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, приём нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются в случае и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами с обязательной регистрацией в финансовых органах.

Формирование уставного капитала может сопровождаться образованием дополнительного источника средств – эмиссионного дохода. Этот источник возникает в случае, когда в

• прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и др.).

По мнению экономистов, в состав капитала или в состав продукции капитала можно отнести все средства, необходимые для производства потребительских товаров и услуг. В их числе заводы и фабрики, склады, транспортные средства, техника и оборудование, передаточные устройства. Экономисты, товары, присущие капиталу капитал товаров называют инвестициями.[27]

Рис. 11.2. Структура собственного капитала организации

[27] McConnell, Brue. Economics: principles, problems and policies. 17 th edition. America, NewYork: McGraw-Hill, 2008. page 39.

11.2. Анализ причин изменения собственного капитала

Уставный капитал представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности организации:

- для государственной организации – стоимостная оценка имущества, закреплённого государством за организацией на праве полного хозяйственного ведения;
- для общества с ограниченной ответственностью – сумма долей собственников;
- для акционерного общества – совокупная номинальная стоимость акций всех типов;
- для производственного кооператива – стоимостная оценка имущества, предоставленного участниками для ведения деятельности;
- для арендной организации – сумма вкладов её собственников;
- для организации иной формы, выделенной на самостоятельный баланс, – стоимостная оценка имущества, закреплённого его собственником за организацией на праве полного хозяйственного ведения.

При создании организации вкладами в её уставный капитал могут быть денежные средства, материальные активы. Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации организации, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, приём нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются в случае и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами с обязательной регистрацией в финансовых органах.

Формирование уставного капитала может сопровождаться образованием дополнительного источника средств – эмиссионного дохода. Этот источник возникает в случае, когда в

ходе первичной эмиссии акции продаются по цене выше номинала. При получении этих сумм они зачисляются в добавочный капитал.

В процессе функционирования общества уставный капитал может изменяться. За счёт роста прибыли или дополнительных вкладов учредителей он может увеличиваться, а при снижении прибыли – сокращаться. Изменение уставного капитала проводится лишь на основании решения общего собрания простым большинством голосов и требует процедуры перерегистрации. Увеличение уставного капитала может осуществляться только после полной оплаты, первоначально объявленной его суммы. При этом, если акционерное общество имеет убытки по итогам финансового года, то оно не может привлекать средства за счёт очередной эмиссии.

Акционерное общество может увеличивать уставный капитал путём выпуска новых акций. Дополнительный выпуск акций возможен лишь после утверждения общим собранием итогов предыдущей эмиссии, внесения в уставный капитал изменений, обусловленных фактической реализацией ранее выпущенных и погашением нереализованных акций. При дополнительном выпуске акций акционеры имеют преимущественное право на их приобретение.

Уставный капитал может быть также увеличен путём изменения номинальной стоимости (деноминации) акций. В этом случае в равной пропорции изменяются все категории и серии акций, выпущенных акционерным обществом, а также обязательства по опционам и конвертируемым облигациям, выпущенным до принятия решения об увеличении уставного капитала.

Кроме того, увеличение уставного капитала может происходить: в результате обмена конвертируемых облигаций на акции; возврата акций, находящихся у дочерних обществ, а также из резервного фонда; вследствие переоценки основных фондов путём дополнительного выпуска акций, либо при помощи увеличения номинальной стоимости выпущенных акций.

Уменьшение уставного капитала акционерного общества происходит в результате снижения номинальной стоимости акций или погашения их части. При этом погашены могут быть только те акции, которые находятся на балансе акционерного общества, включая акции, приобретённые с этой целью у акционеров.

Уставный капитал может быть уменьшен при помощи выкупа собственных акций, а также исключения акционеров и возврата им взносов, путём сокращения суммы подписки до фактически оплаченной стоимости акций. Уменьшается уставный капитал и при передаче акций дочерним обществам, а также при направлении части акций в резервный фонд.

Прибыль - основной источник формирования **резервного капитала** (фонда), предназначенного для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков, т.е. этот фонд по своей природе является страховым. Порядок формирования резервного фонда определяется нормативными документами, регулирующими деятельность предприятия данного типа, а также его уставными документами.

Добавочный капитал как источник средств организации образуется, как правило, в результате переоценки основных средств и других материальных ценностей. Нормативными документами запрещается использование его на цели потребления.

Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. Сюда же обычно относят и безвозмездно полученные ценности.

Накопленный капитал находит отражение в виде возникающих в результате распределения чистой прибыли (резервный капитал, фонд накопления, нераспределённая прибыль, иные аналогичные статьи).

Для финансового анализа принципиальным является обоснование величины собственного капитала, поскольку разные подходы к её определению приводят к различной оценке рентабельности и структуры капитала и, следовательно, к

различной интерпретации финансового положения предприятия.

Вторая часть авансированного капитала – заёмные средства, отличительной особенностью которых является то, что они получены предприятием от других организаций или сторонних физических лиц на условиях последующего возврата денежных средств или оплаты стоимости переданного имущества и, как правило, с уплатой процентов за временное пользование переданным имуществом.

11.3. Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала

Собственный капитал характеризуется простотой привлечения, обеспечением более устойчивого финансового состояния и снижения риска банкротства. Необходимость в нём обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Он является основой их самостоятельности и независимости. Особенность собственного капитала состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заёмных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков, а, следовательно, меньше риск потери.

Однако собственный капитал ограничен в размерах. Кроме того, финансирование деятельности предприятия только за счёт собственных источников средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство имеет сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет недоставать. Следует также иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заёмные средства, оно может усилить свои рыночные позиции и повысить рентабельность собственного (акционерного) капитала.

Анализ состава и структуры финансовых источников начинается с оценки их динамики и внутренней структуры. При этом особое внимание уделяют анализу движения источников заёмных средств, рассматривая такие пассивы, как долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, включая авансы, полученные от покупателей и заказчиков, расчёты по дивидендам, прочие краткосрочные пассивы. При этом выявляется тенденция изменения объёма и доли кредитов банков и займов, не погашенных в срок. Увеличение их абсолютной суммы и доли свидетельствует о наличии у организации серьёзных финансовых затруднений. Затем проводятся сравнение векторов структурной динамики актива и пассива баланса и оценка факторов, влияющих на соотношение собственных и заёмных источников, а, следовательно, и на финансовую устойчивость организации. К числу важнейших факторов, обусловленных внутренними и внешними условиями работы предприятия, как правило, относят:

- различия величин процентных ставок за кредит и ставок дивидендов. Если процентные ставки за кредит ниже ставок дивидендов, то следует повышать долю заёмных средств. Долю собственных средств целесообразно увеличить тогда, когда ставка дивиденда ниже процентной ставки за кредит;
- накопление излишних или слабо используемых запасов устаревшего оборудования, материалов, готовой продукции, товаров для продажи, отвлечение средств в образование сомнительной дебиторской задолженности, что также приводит к привлечению дополнительных заёмных средств;

использование факторинговых операций (продажа долгов дебиторов банку).

Данные анализируемого предприятия показывают изменения в размере и структуре собственного капитала: значительно увеличились сумма и доля резервного капитала и целевых поступлений при одновременном уменьшении других источников капитала. Общая сумма собственного капитала за отчётный год увеличилась на 1004,8 тыс. сум., или на 27,1 %.

Таблица - 11.1.

Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала

Показатели	Наличие средств, тыс. сум			Структура средств, %		
	На нач.	На кон.	Изме-нение	На нач.	На кон.	Изме-нение
Уставный капитал	1935,1	2218,5	+283,4	52,2	47,1	-5,1
Добавленный капитал	79,9	63,5	-16,4	2,2	1,3	-0,9
Резервный капитал	1018,4	1336,8	+318,4	27,5	28,5	+1,0
Нераспределенная прибыль	219,6	145,4	-74,2	6,0	3,0	-3,0
Целевые поступления	309,9	907,4	+597,5	8,3	19,3	+11,0
Резервы предстоящих расходов и платежей	137,6	33,7	-103,9	3,8	0,8	-3,0
Итого	**3700,5**	**4705,3**	**+1004,8**	**100**	**100**	-

Факторы изменения собственного капитала нетрудно установить по данным отчёта формы №5 «Отчет о собственном капитале» и данные аналитического бухгалтерского учёта, отражающим движение уставного, добавленного и резервного капитала, нераспределённой прибыли, фондов целевого поступления и резервов предстоящих расходов и платежей.

Таблица - 11.2.

Анализ движения фондов и других средств тыс. сум

Показатели	На начало года	Поступило за год	Израсходовано в отчётном году	Остаток на конец года
Уставный капитал	1935,1	283,4	-	2218,5
Добавленный капитал	79,9	-	16,4	63,5

Продолжение таблицы - 11.2.

Резервный капитал	1018,4	318,4	-	1336,8
Нераспределенная прибыль: За прошлый год	219,6	-	219,6	
За отчётный год	-	145,4	-	145,4
Целевые поступления	309,9	597,5	-	907,4
Резервы предстоящих расходов и платежей	137,6	0,1	104	33,7
Итого	**3700,5**	**1344,8**	**340**	**4705,3**

Собственный капитал предприятия повысился с 3700,5 тыс. сум на начало года до 4705,3 тыс. сум на конец года, то есть увеличился на 1004,8 тыс. сум или на 27,1 %. Всего поступлений средств 1344,8 тыс. сум, израсходовано 340 тыс. сум.

11.4 Анализ эффективности использования собственного капитала

Бизнес в любой сфере деятельности предусматривает наличие определённой суммы денежных средств, за счёт которых приобретается необходимое количество ресурсов, организуется производство и сбыт продукции. Важное значение при этом имеет ускорение оборачиваемости капитала. За счет ускорения оборачиваемости капитала увеличивается сумма прибыли. Если производство и реализация продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведёт к ухудшению финансовых результатов и «проеданию» капитала. Из сказанного следует, что нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к его максимальной отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на 1 сум капитала.

Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономическим использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернётся к своему исходному состоянию в общей сумме, то есть с прибылью.

Таким образом, эффективность использования капитала характеризуется его **доходностью (рентабельностью)** – отношением суммы прибыли к средней сумме капитала за исследуемый период. Представим модель расчёта исследуемого показателя

$$R_{ск} = \frac{П}{СК} * 100,$$

где

$R_{ск}$ – рентабельность собственного капитала; П – сумма прибыли за период; СК – средняя сумма собственного капитала за период.

Для факторного анализа введём в формулу показатель выручки от продаж (В):

$$R_{ск} = \frac{П}{СК} * 100 = \frac{\frac{П}{В} * 100}{\frac{СК}{В}} = \left[\frac{В}{СК} * \frac{П}{В}\right] * 100,$$

где $\frac{В}{СК}$ – коэффициент отдачи собственного капитала;

$\frac{П}{В}$ – коэффициент рентабельности продаж.

В результате преобразований получилась двухфакторная мультипликативная модель. Следовательно, для анализа можно применить метод ценных подстановок.

Алгоритм расчёта рентабельности собственного капитала

Базовый вариант:

$$R_{ск0} = \left(\frac{В_0}{СК_0} * \frac{П_0}{В_0}\right) * 100.$$

Отчётный вариант:

$$R_{ск1} = \left(\frac{В_1}{СК_1} * \frac{П_1}{В_1}\right) * 100.$$

$$\Delta R_{ск} = R_{ск1} - R_{ск0}$$

Рассчитаем на полученное изменение влияние двух основных факторов:

1) изменение коэффициента собственного капитала отдачи:

$$\Delta R_{\alpha\left(\frac{B}{CK}\right)} = \left[\left(\frac{B_1}{CK_1} - \frac{B_0}{CK_0}\right) * \frac{\Pi_0}{B_0}\right] * 100;$$

$$\sqrt{b^2 - 4ac}$$

2) изменение коэффициента рентабельности продаж:

$$\Delta R_{\alpha\left(\frac{\Pi}{B}\right)} = \left[\left(\frac{\Pi_1}{B_1} - \frac{\Pi_0}{B_0}\right) * \frac{B_1}{CK_1}\right] * 100.$$

Методика предполагает возможности углубления анализа. Влияние первого фактора можно детализировать по составным частям собственного капитала (уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль и т. д.), а второго – по слагаемым бухгалтерской прибыли.

Ключевые слова: уставный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, целевые поступления, источники собственных средств, рентабельность собственного капитала.

Вопросы и задания

1. Что включает в себя собственный капитал?
2. Назовите основные задачи анализа собственного капитала и основные источники его информационного обеспечения.
3. Какие показатели используются для оценки интенсивности использования собственного капитала? Какова методика их расчёта и анализа?
4. Как рассчитывается и от каких факторов зависит рентабельность собственного капитала?
5. По следующим данным изучить движение собственного капитала.

ТЕМА 12. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ

12.1. Объективная необходимость оценки экономической несостоятельности (банкротства) предприятий.

12.2. Цель и задачи анализа экономической несостоятельности (банкротства) предприятий.

12.3. Источники информации и нормативная основа оценки экономической несостоятельности (банкротства) предприятий.

12.4. Система показателей оценки экономической несостоятельности (банкротства) предприятий. Институт банкротства и перспективы его развития.

12.5. Зарубежная и отечественная практика оценки экономической несостоятельности.

12.6. Модели оценки банкротства. Прогнозирование банкротства.

12.7. Пути предотвращения банкротства. Использование финансового менеджмента в предупреждении банкротства. Признаки банкротства. Процедуры банкротства: наблюдение, внешнее управление, санация, ликвидация.

12.8. Составление аналитического отчета по финансовому оздоровлению предприятия.

12.1. Объективная необходимость оценки экономической несостоятельности (банкротства) предприятий

Под несостоятельностью (банкротством)понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Группа показателей оценки финансовой несостоятельностиможет рассматриваться в качестве своего рода производного элемента от предшествующихдвух групп показателей

(финансовой устойчивости и ликвидности) и включает в себя следующие коэффициенты:

- коэффициент текущей ликвидности (показатель оценки ликвидности организации), который характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами (показатель оценки финансовой устойчивости организации), который характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости;

Оценка финансовой несостоятельности· коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности,которые характеризуют соответственно возможность восстановленияи утраты платежеспособности коммерческой организацией, имеютнормативное значение больше или равное 1 и определяются по формулам:

Квп (КТЛк + (6/Т) × (КТЛк — КТЛн))/КТЛнорм;	
Куп (КТЛк + (3/Т) × (КТЛк — КТЛн))/КТЛнорм,	
где Квп коэффициент восстановления платежеспособности;	
Куп — коэффициент утраты платежеспособности;	
КТЛк — значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода;	
КТЛн — значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;	
Т — длительность отчетного периода в месяцах (может принимать значения 3, 6, 9, 12 месяцев);	
КТЛнорм — нижняя граница нормативного значения коэффициента текущей ликвидности, равная 2;	
6 период восстановления платежеспособности (мес);	

3 — период утраты платежеспособности (мес).

Прогнозирование вероятности банкротства осуществляется с помощью экономико – статистических факторных моделей, в которых в качестве факторов, определяющих вероятность банкротства, используются важнейшие финансовые коэффициенты. В качестве примера подобного рода моделей рассмотрим одну из наиболее известных экономико-статистических факторных моделей прогнозирования вероятности банкротства — пятифакторную модель (z-счет) американского экономиста Э. Альтмана:

$$z = k1 \times 1{,}2 + k2 \times 1{,}4 + k3 \times 3{,}3 + k4 \times 0{,}6 + k5 \times 1, \quad (3.41)$$

где z — показатель, характеризующий вероятность банкротства предприятия;

$k1$, $k2$, $k3$, $k4$, $k5$ — показатели оценки финансового состояния, рассматриваемые как факторы, определяющие вероятность банкротства предприятия (табл. 3.22);

1,2; 1,4; 3,3; 0,6; 1 — коэффициенты при показателях анализа финансового состояния, выражающие степень их влияния на вероятность банкротства предприятия.

Характеристика показателей анализа финансового состояния, используемых в пятифакторной модели Э. Альтмана

Показатели	Расчетная формула	Примечание (характеристика финансового состояния предприятия)	
Числитель	**Знаменатель**		
$k1$	Собственный оборотный капитал (формула (3.14))	Сумма всех активов (валюта баланса)	Платежеспособность
$k2$	Нераспределенная прибыль	Сумма всех активов (валюта баланса)	Финансовая устойчивость
$k3$	Прибыль до выплаты процентов и налогов	Сумма всех активов (валюта баланса)	Эффективность использования активов (всего капитала)
$k4$	Рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций	Заемный капитал (обязательства)	Финансовая устойчивость
$k5$	Выручка	Сумма всех активов (валюта баланса)	Интенсивность использования активов (всего капитала)

В зависимости от фактического значения z-счета степень вероятности банкротства подразделяется на четыре группы:

1) $z \leq 1,8$ — очень высокая вероятность банкротства;

2) $z = 1,81–2,7$ — высокая вероятность банкротства;

3) $z = 2,71–2,9$ — возможно банкротство;

4) $z > 2,9$ — вероятность банкротства мала, предприятие характери-зуется достаточно устойчивым финансовым состоянием.Точность прогноза составляет до 95 % за год до наступления событияи до 83 % за два года. Однако применение модели Э. Альтмана в отечественной практике встретило ряд затруднений:

- модель построена для предприятий, функционирующих в условияхразвитой рыночной экономики, а наша страна живет во многом еще в условиях переходной (транзитивной) экономики;
- рыночную стоимость привилегированных и обыкновенных акцийможно объективно определить только в том случае, если они котируютсяна фондовой бирже;

Выявление резервов улучшения финансового состояния:

- показатель прибыли до выплаты процентов и налогов отсутствует в финансовой отчетности отечественных предприятий. Поэтому рядом российских экономистов (Л. И. Маслова и Д. Ф. Чангли) пятифакторная модель Э. Альтмана была адаптирована к отечественным условиям, вследствие чего выражение (3.41) приобрело следующий вид:

$$z = (СОК/ΣА)\times1,2 + (ПДН/ΣА)\times3,3 + (ВР/ΣА) + (СК/ΣА), \quad (3.42)$$

где СОК — собственный оборотный капитал (формула (3.14));

ПДН — прибыль до налогообложения;

ВР — выручка;

СК — собственный капитал;

ΣА — сумма всех активов (валюта баланса).

Нормативная база та же, что и у модели Э. Альтмана. Горизонт прогнозирования — 6 месяцев—год. Применение модели (3.42) помогает достаточно объективно оценить финансовое состояние предприятия и уверенно провести границу между предприятиями, выявив среди них финансово-ненадежные.

Выявление резервов улучшенияфинансового состояния

По окончании анализа финансового состояния организации на основе промежуточных выводов по отдельным его направлениям делается *обобщающий вывод*, в котором дается обобщающая оценка ее финансового состояния: абсолютно устойчивое (отличное) финансовое состояние, относительноустойчивое (хорошее) финансовое состояние, относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние, абсолютно неустойчивое(неудовлетворительное) финансовое состояние. Результаты обобщающей оценки являются основой для выявления резервов улучшения финансового состояния организации, а именно:

- улучшение значений показателей имущественного положения;
- улучшение значений показателей финансовой устойчивости;
- улучшение значений показателей платежеспособности и ликвидности;
- улучшение значений показателей деловой активности;
- улучшение рейтинга финансового состояния;
- снижение вероятности банкротства.

Мобилизация выявленных резервов предполагают разработку *соответствующих мероприятий*, которые всегда индивидуальны для каждой конкретной организации. Очевидно, что его аналитическими процедурами не ограничивается множество аналитических действий в отношении финансовых результатови финансового состояния, поскольку существуют условия, ситуации илипредприятия, являющиеся в известном смысле специфическими. В частности, периодически может появляться значимая инфляции, на рядепредприятий составляется не только индивидуальная, но и консолидированная финансовая отчетность, а также сегментная отчетность, некоторые организации формируют свою финансовую отчетность не только в соответствии с российскими стандартами, но

и согласно Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), требуется не только ретроспективная и (или) оперативная, но и прогнозная оценка финансовых результатов и финансового состояния организации. В таких ситуациях происходят определенные изменения в базе анализа, методах и аналитических процедурах. В этой главе пособия остановимся на рассмотрении таких специальных (специфических) разделов финансового анализа, как финансовый анализ в условиях инфляции, анализ консолидированной финансовой отчетности, анализ сегментной отчетности, финансовый анализ в условиях перехода к МСФО и прогнозный финансовый анализ.

Финансовый анализ в условиях инфляции

Инфляция характеризуется обесценением национальной валюты, т.е. снижением ее покупательной способности и общим повышением цен в стране. Влияние инфляции сказывается на многих аспектах хозяйственной деятельности организации. В процессе инфляции происходит относительное занижение стоимости отдельных материальных активов, используемых организацией (основных средств, запасов товарно-материальных ценностей и т. п.); снижение реальной стоимости денежных и других ее финансовых активов (дебиторской задолженности, нераспределенной прибыли, инструментов финансового инвестирования и т. п.); занижение себестоимости производства продукции, вызывающее искусственный рост суммы прибыли и приводящее к росту налоговых отчислений с нее; падение реального уровня предстоящих доходов организации и т. п. Особенно сильно фактор инфляции сказывается на проведении долгосрочных финансовых операций организации. Инфляция является объективным, постоянно действующим фактором, присущим развитию экономики не только нашей страны, но практически всех стран мирового сообщества. В современной экономической теории принято даже считать, что рост уровня цен в пределах 10 % в год является нормальным экономическим явлением, оказывающим стимулирующее воздействие на

развитие производства. Стабильность фактора инфляции и его активное воздействие на результаты хозяйственной деятельности организации определяют необходимость постоянного учета влияния этого фактора в процессе финансового анализа. В мировой практике известны два основных подхода к *нейтрализации влияния фактора инфляции на показатели финансовой отчетности предприятия*:

- переоценка финансовой отчетности по колебаниям курсов валют;
- переоценка финансовой отчетности по колебаниям уровней товарных цен.

Переоценка финансовой отчетности по колебаниям курсов валют состоит в следующем. Поскольку в первичном документе любого материальногои нематериального объекта всегда присутствуют две оценки - в натуральном и стоимостном измерителях, простейшим способом является переоценка ценностей по изменению курса падающей валюты относительно другой, более стабильной валюты. Существует два вида переоценивания:

- статическое;
- динамическое.

В первом случае переоценка делается на момент составления финансовой отчетности пересчетом всех ее статей за исключением дебиторской и кредиторской задолженностей, переоценка которых может выполняться тольков том случае, если в основе соответствующего договора было предусмотрено использование стабильной валюты в качестве ценового ориентира. Припересчете используется курс валюты на дату составления отчетности. Динамическое переоценивание предполагает выполнение указанной процедуры ежедневно. Безусловно, такая методика очень трудоемка и реально возможна лишь в условиях полной компьютеризации бухгалтерского учета. Следует отметить, что этот подход можно использовать, если покупательная способность базовой валюты точно соответствует покупательной способности «плавающей» валюты, т.е. существует паритет покупательных способностей данных валют. В реальной жизни этого практически не бывает

вследствие разных причин, в том числе определенного регулирования валютных курсов со стороны государства, протекционистской политики в отношении отечествен ныхтоваров и т. д. Именно поэтому гораздо большее распространение в бухгалтерской науке и практике получил подход к переоценке финансовой отчетности на основе индексов цен на товарную массу.

- *Переоценка финансовой отчетности по колебаниям уровней товарных цен* предполагает использование трех следующих методик:

- оценка объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности;
- переоценка объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость;
- смешанная.

В основе первой методики заложена идея о трактовке капитала как вложенных в организацию денежных средств (приоритет пассива бухгалтерскогобаланса), в основе второй методики - идея о трактовке капитала как совокупности определенных материальных и нематериальных ценностей (приоритет актива бухгалтерского баланса). Третья методика включает в себя определенные элементы каждой из первых двух. Необходимо отметить, что ключевым моментом в этих методиках является понятие косвенного дохода (убытка), а также способ его расчета. В частности, неувязка между пересчитанными активом и пассивом бухгалтерского баланса может распределяться различными способами. Первый способ предполагает рассмотрение полученной величины как дохода (убытка), обусловленного влиянием инфляции, с отнесением его на статью «Нераспределенная прибыль». Второй способ предполагает, что в силу изменения покупательной способности денежной единицы изменились и источники собственных средств, которые также пересчитываются, чтобы сохранить общую покупательную способность собственного капитала; косвенный доход (убыток), обусловленный влиянием инфляции, в этом случае будет равен разности между пересчитанными активом и пассивом бухгалтерского баланса.

Суть *методики оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности* состоит в периодическом пересчете 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 финансовой 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 однихи тех же ценах. Инфляция как процесс снижения покупательной способности денег по-разному влияет на оценку различных балансовых статей, поэтому ключевым моментом данной методики является классификация объектов бухгалтерского учета на монетарные и немонетарные. Монетарные активы (обязательства) – это учетные объекты, которыенаходятся в форме денег либо будут оплачены или получены в виде оговоренной суммы денежных средств. Такие объекты в силу своей природы отражаются в учете и отчетности в текущей денежной оценке и не требуют переоценки исходя из долгосрочного изменения покупательной способностиденежной единицы. К ним относятся денежные средства в кассе и на расчетных счетах, депозиты, финансовые вложения, дебиторская и кредиторская задолженности. Немонетарные активы (обязательства) – это учетные объекты, реальнаяденежная 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 товарных услуг и т. п.

Практическая реализация рассматриваемой методики включает в себя несколько этапов:

1) составление финансовой отчетности в учетных ценах, т. е. с использованием оценок по себестоимости;

2) осуществление классификации всех статей финансовой 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) составление переоцененной отчетности и расчет прибыли (убытка) от изменения покупательной способности денежной единицы в отчетном периоде.

Последний показатель определяют 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, например, увеличение денежных средств в кассе и на расчетных счетах является невыгодным и приводит к косвенным потерям.

Следует особо подчеркнуть, что 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. И так, стержневое положение методики оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности заключается в следующем. 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, обеспечивающуюсохранение его совокупной. покупательной способности. Вторая часть представляет собой

инфляционную прибыль (убыток), обусловленную превышением кредиторской задолженности над монетарными активами. Методика оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицаходинаковой покупательной способности не удовлетворяла многих практиков и теоретиков. Ориентация на общий индекс цен не вполне правомерна, поскольку в этом случае любая конкретная организация подвержена влиянию инфляции лишь в некотором обобщенном смысле. Организация не инвестирует свои средства в общую «рыночную корзину», поэтому с практической точки зрения ее в гораздо большей степени интересует изменение ценна сырье, материалы, полуфабрикаты, услуги, которыми она пользуется, а также изменение цен на собственную продукцию. Вследствие этого, считают критики методики оценки объектов бухгалтерского учета в денежныхединицах одинаковой покупательной способности, при пересчете финансовой отчетности для целей анализа необходимо использовать другие подходы, в частности рыночную текущую стоимость и индивидуальные индексыцен на интересующую организацию номенклатуру сырья, продукции, товаров, услуг. Именно этот подход и реализован в *методике переоценки объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость.* Суть этой методики заключается в составлении финансовой отчетности, в которой активы представлены в текущей оценке. Основная проблема состоит в достаточной сложности и субъективности формирования текущихоценок балансовых статей. Именно по этому аспекту методика переоценки объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость подвергается наибольшей критике. Известны три основных метода определения текущей стоимости какого либо объекта:

- по ценам возможной реализации активов;
- по восстановительной стоимости, т. е. по текущим затратам на замещение активов;
- по экономической стоимости, т. е. по дисконтированной оценке будущих чистых поступлений, полученных от использования активов.

В первом случае речь идет о тех ценах, по которым данные ценностив этот момент могут быть проданы на рынке, во втором - во сколько обойдется замена основных и оборотных средств, если бы их пришлосьзаменить, 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 организации - второй. Последовательность счетных процедур аналогична описанной при характеристике методики оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности, 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».

Контрольные вопросы

1. Какие характеристики финансового состояния организации исследуются в ходе его анализа?
2. Перечислите основные составляющие анализа имущественного положения организации.
3. Перечислите основные составляющие анализа финансовой устойчивости организации.
4. Дайте определение платежеспособности организации.
5. Дайте определения ликвидности организации и ее бухгалтерского баланса.
6. Чем платежеспособность организации отличается от ее ликвидности?
7. Перечислите и кратко охарактеризуйте показатели платежеспособности организации.
8. Перечислите и кратко охарактеризуйте показатели ликвидности организации и ее бухгалтерского баланса.
9. Что характеризуют показатели оборачиваемости в целом?

10. Что характеризуют показатели рентабельности в целом?

11. Назовите и кратко охарактеризуйте общие показатели оборачиваемости оборотных активов.

12. Что понимается под операционным циклом?

13. Что понимается под финансовым циклом?

14. Какие группы показателей рентабельности выделяются?

15. В чем заключается анализ показателей оборачиваемости?

16. В чем заключается анализ показателей рентабельности?

17. В чем заключается рыночная активность предприятия?

18. Что характеризует и как рассчитывается коэффициент котировки акции?

19. В чем заключается факторное моделирование наиболее значимых показателей рентабельности?

20. Дайте определение рейтинга финансового состояния.

21. Назовите основные этапы разработки систем рейтинговой оценки финансового состояния организации.

22. Какие способы построения алгоритма итоговой рейтинговой оценки существуют?

23. Что понимается под несостоятельностью (банкротством)?

24. Для чего используется модель Э. Альтмана?

25. Какие основные направления поиска резервов улучшения финансового состояния организации существуют?

ТЕМА 13. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

13.1. Значение рейтинговой оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов в условиях конкурентной экономики.

13.2. Содержание, цель и задачи анализа. Виды рейтинговой оценки и их сущность.

13.3. Система показателей, используемая для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия, их классификация и расчет итогового показателя рейтинговой оценки.

13.4. Классификация (ранжирование) предприятий по рейтингу.

13.5. Комплексная оценка и сравнительный анализ финансового состояния.

13.6. Сравнительный анализ экономического и финансового потенциала предприятия.

13.7. Проблемы действующей практики рейтинговой оценки финансового состояния.

13.8. Зарубежный опыт рейтинговой оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов.

13.1. Значение рейтинговой оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов в условиях конкурентной экономики

Под *рейтингом финансового состояния* понимается его обобщенная количественная характеристика, определяющая место организации на рынке путем отнесения к какому либо классу, группе в зависимости от значений показателей финансового состояния данной организации. Рейтинговая оценка финансового состояния организации является инструментом внутрихозяйственного, но в большей мере межхозяйственного сравнительного анализа, оценки ее инвестиционной привлекательности. Необходимость разработки систем рейтинговой

оценки финансового состояния организаций обусловлена рядом обстоятельств:

1) определение рейтинга финансового состояния необходимо для укрепления деловой репутации организации, создания благоприятного отношения к ней и ее продукции со стороны покупателей и для формирования определенного положительного образа (имиджа);

2) расчет и оценка рейтинга финансового состояния находят применение в процессе стратегического финансового планирования, а также в разработке и обосновании финансовой стратегии организации;

3) рейтинг финансового состояния важен для потенциальных инвесторов организации;

4) рейтинг финансового состояния организации может быть использован в рекламных целях. Определение рейтинга финансового состояния может базироваться на системе абсолютных и относительных показателей либо на сочетании тех и других. Однако на практике в большинстве случаев применяются относительные показатели (финансовые коэффициенты).

При определении рейтинга финансового состояния принципиальное значение имеет объективность и точность выбора системы показателей, положенной в основу расчета рейтинга, методики их исчисления, качество информационной базы расчета и алгоритмы определения собственно рейтингакак количественной оценки, позволяющей ранжировать организации.

Можно выделить три основных этапа разработки систем рейтинговой
оценки финансового состояния организации:

- отбор и обоснование системы показателей, используемых для расчета рейтинга;
- формирование нормативной базы по каждому показателю;
- разработка алгоритма итоговой рейтинговой оценки финансового состояния.

13.2. Содержание, цель и задачи анализа. Виды рейтинговой оценки и их сущность.

В качестве показателей, используемых для расчета рейтинга финансового состояния организации, отбираются наиболее значимые с точки зрения анализа различных аспектов финансового состояния предприятия: имущественного положения, финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, интенсивности и эффективности использования ресурсов. При этомотобранные для оценки рейтинга показатели не должны быть функционально зависимыми, не должны дублировать друг друга. Нормативные значения по каждому из показателей могут устанавливаться с учетом анализа результатов исследований отечественных и зарубежных специалистов, собственных наблюдений, отраслевой специфики. Основное требование к нормативным значениям показателей — непротиворечивость, т. е. они должны согласовываться между собой. Как правило, нормативные значения показателей устанавливаются по классам надежности: первый—лучший, последний - худший.

Алгоритм итоговой рейтинговой оценки может быть построен двумя способами:

1) использование экспертно-балльного метода;

2) формирование интегрального показателя.

В первом случае каждому классу надежности ставится в соответствие определенное количество баллов (как правило, первому - наибольшее, последнему - наименьшее) и формируется нормативная база по рейтинговому числу, т. е. рейтинговые группы, каждой из которых соответствует определенный диапазон по количеству баллов. Рейтинг определяется суммированием баллов. Во втором случае на основе отобранных для оценки рейтинга показателей формируется искусственный показатель, зависящий от них функционально, для которого определяется свое нормативное значение. Яркие примеры подобного рода показателей – экономико-статистические факторные модели прогнозирования вероятности банкротства (z-счет Э. Альтмана и др.), учитывающие влияние основных показателей финансового состояния на вероятность банкротства организации. Необходимо

отметить, что в обоих случаях при неравнозначности показателей или их групп требуется введение весовых значений (коэффициентоввесомости), характеризующих их значимость для расчета рейтинга, и проведение расчета по средневзвешенной. В качестве конкретного примера *использования экспертно-балльного метода* рейтинговой оценки финансового состояния организации рассмотрим *методику рейтинговой оценки финансового состояния средних и крупных промышленных предприятий.* Для оценки рейтинга финансового состояния средних и крупных промышленных предприятий была отобрана система примерно равных по значимости и отражающих в наибольшей мере каждое из основных направленийанализа финансового состояния показателей, состоящая из 14 финансовыхкоэффициентов (табл. 13.1), значения которых рассчитываются по результатам хозяйственной деятельности предприятия за год.

Таблица 13.1.

Система финансовых коэффициентов, отобранных для оценки рейтинга финансового состояния

Наименование финансовых коэффициентов	**Расчетная формула**	
Числитель	**Знаменатель**	
1. Доля оборотных активов в имуществе	Оборотные активы	Валюта баланса
2. Доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах	Денежные средства и денежные эквиваленты + Остальные краткосрочные финансовые вложения	Оборотные активы
3. Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
4. Коэффициент быстрой ликвидности	Денежные средства и денежные эквиваленты + Остальные краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства

Продолжение таблицы - 13.7.

5. Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства и денежные эквиваленты	Краткосрочные обязательства
6. Коэффициент финансовой независимости	Собственный капитал	Валюта баланса
Наименование финансовых коэффициентов	**Расчетная формула**	
Числитель	**Знаменатель**	
7. Коэффициент структуры заемного капитала	Долгосрочные обязательства	Заемный капитал
8. Коэффициент устойчивости экономического роста	Чистая прибыль - Дивиденды	Средняя сумма собственного капитала
9. Рентабельность инвестированного капитала	Чистая прибыль	Средняя сумма инвестированноготкапитала
10. Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	Выручка	Средняя сумма инвестированного капитала
11. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Выручка	Средняя сумма оборотных активов
12. Норма прибыли	Прибыль до налогообложения	Выручка
13. Рентабельность акции	Дивиденды по обыкновенной акции	Рыночная цена обыкновенной акции
14. Коэффициент дивидендного выхода	Дивиденды по обыкновенной акции	Прибыль на акцию

При этом последние два финансовых коэффициента рассчитываются только для публичных компаний (открытых акционерных обществ), акции которых котируются на фондовой бирже. Для каждого отобранного финансового коэффициента была сформирована нормативная база с учетом литературных данных, принципа не противоречивости при расчете и обследования ряда средних и крупных промышленных предприятий, предполагающая выделение трех классов надежности: первого - лучшего, второго - среднего, третьего - худшего (табл. 13.2). Рейтинг финансового состояния предприятия определяется посредством экспертно-балльного метода. При этом исходят из следующего:

- если значение показателя оказывается в первом классе надежности, то ему присваивается 3 балла;
- если значение показателя оказывается во втором классе надежности, то ему присваивается 2 балла;
- если значение показателя оказывается в третьем классе надежности, то ему присваивается 1 балл.

13.4. Рейтинговая оценка финансового состояния

Критерием высокого рейтинга финансового состояния является наибольшая сумма баллов по всем показателям. При этом выделяются четыре рейтинговых группы, характеризующих степень устойчивости финансового состояния средних и крупных промышленных предприятий по двум вариантам (вариант 1 — для публичных компаний, вариант 2 — для непубличных компаний), представленные в виде табл. 13.2:

- абсолютно устойчивое (отличное) финансовое состояние;
- относительно устойчивое (хорошее) финансовое состояние;
- относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние;
- абсолютно неустойчивое (неудовлетворительное) финансовое состояние.

Таблица - 13.2.

Распределение финансовых коэффициентов, отобранных для оценки рейтингафинансового состояния, по классам надежности

Наименование финансовых коэффициентов	Значения по классам надежности		
Первый	**Второй**	**Третий**	
1. Доля оборотных активов в имуществе	> 0,35	0,20–0,35	< 0,20
2. Доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах	> 0,20	0,12–0,20	< 0,12
3. Коэффициент текущей ликвидности	> 3,0	2,0–3,0	< 2,0
4. Коэффициент быстрой ликвидности	> 0,8	0,7–0,8	< 0,7
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,3	0,2–0,3	< 0,2
6. Коэффициент финансовой независимости	> 0,6	0,5–0,6	< 0,5
7. Коэффициент структуры заемного капитала	> 0,7	0,5–0,7	< 0,5
8. Коэффициент устойчивости экономического роста	> 0,18	0,11–0,18	< 0,11
9. Рентабельность инвестированного капитала	> 0,13	0,10–0,13	< 0,10
10. Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	> 3,0	1,0–3,0	< 1,0
11. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	> 6,0	4,0–6,0	< 4,0
12. Норма прибыли	> 0,25	0,10–0,25	< 0,10
13. Рентабельность акции	> 0,20	0,10–0,20	< 0,10
14. Коэффициент дивидендного выхода	> 0,35	0,15–0,35	< 0,15

Данная методика рейтинговой оценки финансового состояния на основании данных финансовой отчетности может служить одним из инструментов оценки инвестиционной привлекательности средних и крупных промышленных предприятий.

Подводя черту под рассмотрением рейтинговой оценки финансового состояния организации, необходимо указать основной недостаток всех системрейтинговой оценки - это субъективизм, присущий их разработчикам.

Таблица - 13.3.

Рейтинговые группы, характеризующие степеньустойчивости финансового состояния

Рейтинговая группа	Количество баллов	
Вариант 1	**Вариант 2**	
1. Абсолютно устойчивое (отличное) финансовое состояние	42	36
2. Относительно устойчивое (хорошее) финансовое состояние	38–41	32–35
3. Относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние	27–37	21–31
4. Абсолютно неустойчивое (неудовлетворительное) финансовое состояние	14–26	12–20

13.5. Комплексная оценка и сравнительный анализ финансового состояния

В условиях рыночных отношений достижение положительной динамики устойчивого развития предприятия зависит от их способности адаптироватьсяк изменениям окружающей среды, что требует создания новых подходов кинформационному обеспечению менеджмента. Важная роль в принятии управленческих решений отводится комплексному финансовому анализу. Комплексный финансовый анализ, являясь элементом системы обеспечения менеджмента, направлен на выявление и анализ проблем в деятельности предприятия, оценку текущего и перспективного финансового состояния. Комплексный финансовый

анализ должен играть роль инструмента оценки финансового состояния и принятия решений по выбору стратегии устойчивого развития предприятия. Он должен обеспечивать, с одной стороны, информацией о текущем финансовом положении и определять неблагоприятные тенденции финансового состояния предприятия, а с другой - оценивать резервы роста потенциала его устойчивого развития. Это предопределяет объективную необходимость развития методологии целевой направленности комплексного финансового анализа на основекомплексного подхода. Комплексный подход к финансовому анализу предприятия основывается на единстве статического и динамического подходов. Статический подход предполагает определение действительного финансового состояния. На базе статического подхода осуществляется экспресс-анализ стратегической позиции и ретроспективный и текущий анализ финансовогосостояния предприятия и формирование его организационно-аналитического обеспечения. Динамический подход проявляется при исследовании динамики финансового состояния предприятия и обосновании целевых векторов стратегии устойчивого развития предприятия. Необходимость комплексного финансового анализа вызвана преимущественно потребностью информационного, методологического и организационного обеспечения обоснования и принятия управленческих финансовых решенийо финансировании разных видов деятельности предприятия в кратко и долгосрочной перспективах. Поэтому очевидно утверждение о том, что объектомкомплексного финансового анализа являются финансовые процессы предприятия и конечные финансовые результаты его деятельности, складывающиеся под воздействием внутренних и внешних факторов и получающие отражение через систему экономической информации. Результатом финансового анализа является количественное выражение способности хозяйствующего субъектаобеспечить воспроизводство потенциала устойчивого развития. Объектом комплексного финансового анализа является конкретный хозяйствующий субъект и его финансовое состояние. Предметом комплексного финансового анализа являются финансовые процессы хозяйствующего субъекта и конечные финансовые результаты деятельности, складывающиеся под

воздействием внутренних и внешних факторов и получающие отражение через систему экономических показателей. Системо образующим элементом модели комплексного финансового анализа является цель организации и проведения анализа, от четкости формулированиякоторой зависит как эффективность всей модели комплексного финансового анализа, так и достоверность результатов исследования. Кроме того, черезполучение результатов комплексного финансового анализа деятельности предприятия обеспечивается обоснованность принятия (или отклонения) управленческих решений о позиционировании предприятия на рынке (экономическомпространстве).

Главная цель комплексного финансового анализа - получение наиболее информативных параметров, которые дают всестороннюю и обьективную характеристику тенденций текущего финансового состояния и оценки будущегопотенциала устойчивого развития предприятия.

Исходные показатели для комплексного анализа финансового состояния оценки объединены в три группы.

I группа — показатели платежеспособности:

- коэффициент критической ликвидности;
- коэффициент покрытия;
- обеспеченность оборотных активов собственными оборотными средствами;
- доля дебиторской задолженности в собственном капитале и кредиторской задолженности;
- соотношение чистых оборотных активов с чистыми активами.

II группа — показатели финансовой устойчивости

- коэффициент автономии,
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент финансовой зависимости;
- коэффициент инвестирования;
- маневренность собственного капитала;
- коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств.

III группа — показатели эффективности финансово-экономической деятельности:

- коэффициент трансформации;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность продаж;
- рентабельность активов предприятия;

3) оценка динамики ключевых показателей для обоснования взаимосвязи индикаторов комплексного анализа с результатами финансово-экономической деятельности предполагает расчет индексов развития на основе фактических данных и использование данных ретроспективного анализа предприятия.

Анализ финансового состояния рекомендуется производить по трем направлениям:

- платежеспособность;
- финансовая устойчивость;
- эффективность финансово-экономической деятельности.

1. Анализ платежеспособности предполагает оценку текущей платежеспособности с целью формирования мнения о возможности сохранения финансового равновесия и активизации факторов в настоящей и перспективной среде.

Для обеспечения надежности выводов о платежеспособности предприятий необходимо учитывать следующее:

- при оценке неплатежеспособности традиционные показатели должныбыть дополнены показателями чистых активов;
- для повышения достоверности аналитической информации чистые активы следует оценивать по рыночной ликвидационной стоимости пользованием механизма нулевого баланса;
- проводимый анализ должен охватывать период, достаточный длявыработки и обоснования достоверных выводов о текущем финансовом состоянии, а также о наиболее вероятных перспективах бизнеса предприятия. В качестве кратко срочного периода принимается срок операционного цикла (до года) илипромежуток времени, охватывающий закупку сырья, производство, реализацию и получение денежных средств за реализованную продукцию.

Интегрированную оценку платежеспособности рекомендуется определять на основе средних значений отдельных коэффициентов, которые характеризуют разные ее аспекты:

- абсолютную ликвидность;
- текущую ликвидность (коэффициент покрытия);
- критическую ликвидность.

С помощью показателей ликвидности характеризуются внешние проявления финансового состояния, которые обусловлены его сущностью.

13.6. Сравнительный анализ экономического и финансового потенциала предприятия

В настоящее время технологии, с помощью которых организация можетоценивать свое текущее состояние и вырабатывать эффективные ирезультативные стратегии будущего развития, претерпевают значительные изменения. В связи с этим встает вопрос о выборе инструментария оценки потенциала организации, который позволит определять внутренние возможности и слабости организации, обнаруживать скрытые резервы в целях повышения эффективности ее деятельности. Понятие «потенциал организации» включает в себя источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы организациейдля решения задач, достижения целей в определенной области. Экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи спроизводственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а так же управленческим аппаратоморганизации, с внешней средой организации в целом по поводу полного использования их возможностей и способностей к производству товаров, работ и оказанию услуг.

К важнейшим составляющим экономического потенциала организациинеобходимо отнести:

- рыночный потенциал: потенциальный спрос на товар и доля рынка, занимаемая организацией, потенциальный объем спроса на товар организации, организация и рынок труда, организация и рынок факторов производства;

• производственный потенциал: потенциальный объем производства товаров, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров;

• финансовый потенциал: потенциальные финансовые показатели финансовый потенциал: потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), потенциальные инвестиционные возможности. Все составляющие потенциала организации образуют совокупный экономический потенциал организации. Эффективная реализация общего (совокупного) потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и их взаимодействия. Именно сбалансированность частей совокупного потенциала является основным условием полной его реализации, поскольку отставание одной из них выступает сдерживающим фактором для других. Рыночный потенциал характеризуется максимально возможным объемом реализации товара при определенном уровне обеспеченности ресурсами и является мерой использования производственного потенциала. Производственно-экономический потенциал характеризуется величиной имеющихся у организации основных средств и трудовых ресурсов. Однако в современных условиях, в качестве его важнейших составляющих необходимо рассматривать также применяемые технологии и управленческие ресурсы.

Величина производственно-экономического потенциала организации предопределяет его конкурентоспособность на целевом рынке, которая характеризует способность (сегодняшнюю и перспективную) проектировать, изготавливать и сбывать товары, по своим ценовым и иным качествам в комплексе более привлекательные для потребителей, чем товары конкурентов.

Очевидно, чем больше эта величина, тем у данной хозяйствующей единицы благоприятнее предпосылки для успешной деятельности, более устойчивые позиции она может занять на соответствующем целевом рынке. Увеличить объем ее потенциала и, следовательно, повысить конкуренто способность можно с помощью инвестиций в человеческий

капитал, технико-технологическую базу производства и совершенствование управления.

Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов в значительной степени задается уже при планировании капитальных вложений, когда определяются важнейшие направления развития их производственно-экономического потенциала. При этом закладываемые темпы и пропорции воспроизводства оказывают непосредственное воздействие на технико-технологические возможности удовлетворения организацией конечного спроса. Однако такие возможности (а они возникают благодаря интенсификации воспроизводственных процессов) являются необходимым, но отнюдьне достаточным условием укрепления и расширения рыночного потенциала организации. Система управления должна обеспечить трансформацию технологических возможностей в конкурентные преимущества. Это может быть достигнут о посредством реализации комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение новой товаре на рынок.

Под производственным потенциалом организации (ППО) следует понимать отношения, возникающие на организации по поводу достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании:

- интеллектуального капитала организации для поиска передовых форм организации производства;
- имеющейся техники в целях получения наиболее высокого уровня технологий;
- материальных ресурсов для обеспечения максимальной экономии и оборачиваемости.

Оценка финансового потенциала организации Финансовый потенциал организации (ФПО) - это отношения, возникающие на организации по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;
- возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов;
- рентабельности вложенного капитала;

• наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния.

Методика определения уровня ФПО включает определенную последовательность шагов.

1) Оценка ФПО по финансовым показателям.

На данном шаге предлагается провести экспресс-анализ основных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость организации. Учитывая многообразие финансовых процессов, множественность финансовых показателей, различие в уровне их критических оценок, различную степень их отклонений от фактических значений и возникающие при этом сложности в оценке финансовой устойчивости организации, рекомендуется проводить интегральную рейтингову юоценку ФПО. Этот вид оценки включает в себя подготовительный и расчетный этапы. Подготовительный этап предполагает определение набора финансовых показателей, по которым будет производиться оценка, а также определение их пороговых значений с целью отнесения их к тому или иному уровню. На расчетном этапе производится определение значений финансовых показателей организации, характеризующих уровень ФПО, а затем определяется их уровень в соответствии с вышеприведенной таблицей.

В данном примере для оценки ФПО выбран набор следующих показателей:

• коэффициент финансовой независимости (коэффициент автономии) характеризует долю собственного капитала в валюте баланса, превышение данным показателем нормативного значения указывает на укрепление финансовой независимости организации от внешних источников;

• коэффициент текущей ликвидности (или общий коэффициент покрытия долгов, или коэффициент покрытия, характеризует степень покрытия оборотных активов оборотными пассивами и применяется для оценки способности организации выполнить свои краткосрочные обязательства;

• коэффициент срочной ликвидности - отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств,

дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений) к краткосрочным обязательствам;

- коэффициент абсолютной ликвидности – это отношение наиболее ликвидных активов организации (денежных средств и ликвидных ценных бумаг) к текущим обязательствам;
- рентабельность активов - коэффициент, характеризующий эффективность использования всего имущества организации, рассчитывается как частное от деления чистой прибыли на среднегодовую величину активов;
- рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования капитала, инвестированного фирмой за счет собственного источника финансирования, и рассчитывается как отношение чистой прибыли кзаемному капиталу;
- отношение объема продаж к общим активам характеризует эффективность использования активов для производства;
- коэффициент доли заемных средств называется также удельным весом заемного капитала и рассчитывается как отношение заемных средств к собственным средствам.

Контрольные вопросы

1. Значение рейтинговой оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов в условиях конкурентной экономики.
2. Содержание, цель и задачи анализа.
3. Виды рейтинговой оценки и их сущность.
4. Система показателей, используемая для рейтинговой оценки финансового состояния.
5. Классификация показателей рейтинговой оценки.
6. Классификация (ранжирование) предприятий по рейтингу.
7. Комплексная оценка и сравнительный анализ финансового состояния.
8. Сравнительный анализ экономического и финансового потенциала предприятия.
9. Проблемы действующей практики рейтинговой оценки финансового состояния.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете»; 2016, 13 апреля.

2. Закон Республики Узбекистан «Об Аудиторской деятельности» , 2000 год 26 мая.

3. Закон Республики Узбекистан "О банкротстве" (УзР 24.04.2003 г. № 474-ИИ).

4. Каримов И.А. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» Т.2009

5. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов (утверждено Постановлением КМ Р.Уз №54 от 05.02.99г.) (с последующими изменениями и дополнениями)

6. Vahobov A.V., Ishonqulov N.F., Ibroximov A.T. "Moliyaviy va boshqaruv tahlili". Darslik. T.; Iqtisod-Moliya, 2013. -600 b.

7. A.V.Vahabov, G.A. Ibragimov, U.K. Yakubov «Iqtisodiy tahlil va audit» Darslik – T.Iqtisod- Moliya, 2015.

8. Жиляков Д.И., Зарецкая В.Г. «Анализ финансовой отчетности», Учебное пособие - М Финансы и статистика, 2012, 368 с.

9. Ковалев В.В., Волкова О.Н. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» - М Проспект, 2008,-415 с

10. Пардаев М.Қ. ва бошк. Молиявий ва бошқарув таҳлили. Дарслик. Т.: Чўлпон, 2012. -490 б.

11. Raximov M. Iqtisodiyot subyektlari moliyaviy holatining tahlili. O'quv qo'llanma. T.; Iqtisod-Moliya, 2015. -392 b.

12. Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник» - М.: Инфра – М, 2011, 528 с

13. XakimovB.J., AlimovB.B., XolmirzayevU.A., PolatovA.X. «IQTISODIYTAHLILNAZARIYASI», «IQTISOD - MOLIYA», 2013, 240 б.

14. Шагиясов Т.Ш., Сагдиллаева З.А., Файзиев Б.В. «Финансовый и управленческий анализ». Учебник. «IQTISOD - MOLIYA», T. 2008. -352 с.

15.Shog'iyosov T. Kompleks iqtisodiy tahlil. Darslik. –T.: "Fan va texnologiya" 2012. – 278 b.

16.Любушкин Н.П., Бабичева Н.З. Финансовый анализ. Учебник. 2-издание, перработанное и дополненное. –М.: "Ексмо",2010, 330 с.

17. О'Брайен, Джон. Финансовый анализ и торговля ценными бумагами: Пер. с англ / Джон О'Брайен. – М.: Дело Лтд, 1995. – 207 с.

18. Хелферт, Эрик А. Техника финансового анализа: Пер. с англ.. – М.: Аудит, 1996. – 663 с.

19.Charles H.Gibson. Financial reporting and analysis, 13th edition. USA, Engage Learning, Inc., 2013, 688 pages.

20.Martin S. Fridson, Fernando Alvarez. Financial statement analysis: A practioner's guide./Fourth edition. New Jersey, John Wiley and Sons, Inc., 2011, 378 pages.

21.Steven M. Bragg. Financial analysis: A business decision guide. 2nd edition. Colorado, Accounting Tools, Inc., 2014. –325 pages.

22.Subramanyam K.R. Financial statement analysis. 11th edition. New York, Mc Graw-Hill Education, 2014. –814 pages.

23.Samuel C. Weaver. The essentials of financial analysis. USA, Mc Graw-Hill Companies, Inc., 2012. –516 pages.

Интернет ресурсы:

1. www.consult.ru (Бухгалтерские консультации)

2. www.buhgaltinfo.ru (Информации в сфере бухгалтерского учета)

3. www.audit.ru (Аудит)

4. www.gaap.ru (Международные стандарты)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Ведение..... 3
Тема 1. Теоретические основы финансового анализа.... 5
Тема 2. Организация и источники информации финансового анализа..... 81
Тема 3. Анализ операционной деятельности..... 119
Тема 4. Анализ производственных затрат и расходов периода..... 171
Тема 5. Анализ бухгалтерского баланса..... 209
Тема 6. Анализ финансовой устойчивости..... 248
Тема 7. Анализ кредитоспособности..... 283
Тема 8. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности..... 319
Тема 9. Анализ финансовых результатов и рентабельности..... 325
Тема 10. Анализ денежных потоков..... 372
Тема 11. Анализ собственного капитала..... 398
Тема 12. Оценка и анализ экономической несостоятельности (банкротства) предприятий..... 410
Тема 13. Оценка и анализ финансового состояния предприятий..... 424
Использованная литература..... 440

**САГДИЛЛАЕВА З., ЮЛДАШЕВА У.,
АЛИМОВ Б.**

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Ташкент – «Fan va texnologiya» – 2019

Редактор: Ш.Кушербаева
Тех. редактор: А.Мойдинов
Художник: А.Шушунов
Корректор: Ш.Миркасимова
Компьютерная вёрстка: Н.Рахматуллаева

**E-mail: tipografiyacnt@mail.ru Тел: 71-245-57-63, 71-245-61-61.
Изд.лиц. AI№149, 14.08.09. Разрешено в печать 20.11.2019.
Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman».
Офсетная печать. Усл. печ.л. 27,5. Изд. печ.л. 27,75.
Тираж 400. Заказ № 229.**

50175

68.9(5)2

ISBN 978-9943-6150-2-1

9 789943 615021

FAN VA TEXNOLOGIYALAR