

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

www.учебники.информ2000.pф/student-aspirant.shtml

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

полные тексты

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.pф

В. П. Литовченко

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Учебное пособие

2-е издание

Москва

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

2018

УДК 336
ББК 65.26
Л64

Рецензенты:

В. Ф. Игнатов — доктор экономических наук, профессор;
Н. А. Новицкий — доктор экономических наук, профессор.

Литовченко В. П.

Л64 **Финансовый анализ: Учебное пособие / В. П. Литовченко.** — 2-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 214 с.

ISBN 978-5-394-01703-2

В учебном пособии рассматривается методика финансового анализа, позволяющая решать актуальные прикладные задачи финансового состояния и эффективности деятельности предприятия (организации); дается методика оценки инвестиционной и инновационной активности предприятия; раскрываются методические подходы к оценке и прогнозированию банкротства предприятия.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических факультетов, слушателей системы послевузовского образования, а также финансистов, бухгалтеров, руководителей организаций.

УДК 336
ББК 65.26

Подписано в печать 10.08.2017. Формат 60×84 1/16.
Печать офсетная. Бумага офсетная № 1. Печ. л. 13,5.
Тираж 100 экз.

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732
Тел.: 8 (495) 668-12-30, 8 (499) 183-93-23
E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;
office@dashkov.ru — офис; <http://www.dashkov.ru>

ISBN 978-5-394-01703-2

© Литовченко В. П., 2009
© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2009

Оглавление

Предисловие	5
ГЛАВА 1. Теоретические аспекты финансового анализа	8
1.1. Предмет, содержание, цели, задачи и информационное обеспечение финансового анализа	8
1.2. Направления развития современного финансового анализа	17
1.3. Взаимосвязь финансового анализа с другими экономическими науками	24
ГЛАВА 2. Методика анализа финансового состояния организации (предприятия)	39
2.1. Анализ состава, структуры и динамики капитала предприятия	39
2.2. Анализ и оценка чистых активов предприятия	49
2.3. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	53
2.4. Анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами	60
2.5. Анализ и оценка финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия	66
2.6. Анализ деловой активности предприятия	71
2.7. Прогнозирование финансового состояния и оценка вероятности банкротства	80
2.8. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия	90

2.9. Анализ показателей рентабельности деятельности предприятия	98
2.10. Анализ взаимосвязи между объемом производства (продаж), себестоимостью и прибылью.....	103
2.11. Оценка резервов роста прибыли и рентабельности	108
2.12. Анализ и оценка денежных потоков.....	115
ГЛАВА 3. Прикладные аспекты финансового анализа.....	122
3.1. Анализ и оценка инновационной деятельности организации.....	122
3.2. Анализ и оценка инвестиционного проекта	133
3.3. Анализ и обоснование системы показателей технико-экономического уровня строительного предприятия.....	155
Заключение. Финансовый анализ в стратегии управления предприятием.....	181
Литература	187

Предисловие

В современных условиях хозяйствования существенно возрос интерес участников экономического процесса к объективной и достоверной информации о финансовом состоянии и деловой активности партнеров. Основным источником информации о финансовой деятельности является бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия, базирующаяся на обобщении данных финансового и управленческого учета.

Получение объективных данных и построение эффективной системы управления финансами возможно средствами финансового анализа. Применение результатов предшествующего детального анализа финансового состояния предприятия, изучение возможностей потенциальных конкурентов и партнеров, оценка положения предприятия на рынке сбыта продукции, общей экономической обстановки в отрасли и в стране дает возможность каждому конкретному предприятию реального сектора экономики не только адаптироваться к динамичным рыночным условиям работы, но и повысить качество управления финансами.

Основная цель финансового анализа — выявление и оценка тенденций развития финансовых процессов на предприятии. Менеджеру эта информация необходима для разработки эффективных управленческих решений по снижению риска и повышению рентабельности финансово-экономической деятельности предприятия, инвестору — для решения проблемы целесообразности инвестирования, коммерческим банкам — для определения условий кредитования предприятия.

В период подготовки и реализации национальных проектов на современной технологической основе ключевую роль приобретает инновационная деятельность, которая становится залогом обеспечения конкурентоспособности страны на мировом рынке. Создание

инноваций требует сосредоточения в сфере НИОКР не только мощного научно-технического, правового, производственного, экономического, технологического, кадрового, информационного обеспечения, но и в первую очередь значительных инвестиций.

Необходимость увеличения объектов финансирования научно-технического комплекса связана с тем, что бизнес-процессы в инновационной области являются в большой степени неопределенными, а значит, высокорисковыми, долгосрочными, поскольку включают в себя стадии фундаментальных исследований, прикладных поисковых работ, опытно-конструкторских разработок, производственную стадию, а также стадии коммерциализации инноваций.

Поэтому важнейшей задачей финансового анализа в современных условиях является перспективная оценка финансового состояния предприятия и его финансовой устойчивости в будущем с позиции инновационной и инвестиционной активности в условиях меняющейся внешней и внутренней среды.

Современные компьютерные технологии позволяют расширить информационную базу анализа за счет получения необходимой дополнительной информации, отражающей особенности отрасли, к которой принадлежит анализируемое предприятие, данных, характеризующих состояние рынка капитала (процентные ставки привлечения и размещения средств, уровень инфляции), и т. п.

Программа разработана в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта.

Целями финансового анализа являются:

- определение финансового состояния предприятия;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственном и временном разрезе;
- анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
- определение основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Цели изучения достигаются в результате решения ряда аналитических задач:

- предварительного обзора бухгалтерской отчетности;
- характеристики имущества предприятия: внеоборотных и оборотных активов;
- оценки финансовой устойчивости;
- характеристики источников средств: собственных и заемных;
- анализа себестоимости, прибыли и рентабельности;
- разработки рекомендаций по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовый анализ является важнейшим элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий применяют методы финансового анализа для принятия решений.

Дисциплина “Финансовый анализ” тесно связана с такими дисциплинами, как “Финансы предприятий”, “Бухгалтерский учет”, “Финансовый менеджмент”, “Налоги и налогообложение”, “Инвестиции”, “Банковское дело”, “Инновации”.

Учебное пособие содержит три раздела. В первом разделе раскрываются основы финансового анализа, его содержание и значение в деятельности предприятия, источники аналитической информации. Во втором — излагается методика финансового анализа и оценка финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности, детально рассматриваются показатели финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности предприятия. В третьем разделе приводится методика финансового анализа в системе финансового менеджмента: оценка инновационной активности организаций, оценка привлекательности инвестиционных проектов, оценка технико-экономического уровня предприятия.

Учебное пособие адресовано преподавателям и студентам одновременно, так как необходимо обеспечить единый методический подход к анализу основной, финансовой, инвестиционной и инновационной деятельности предприятия, а также дать интегрированную оценку влияния последствий всех совершенных хозяйственных операций предприятия на его финансовое положение.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

1.1. Предмет, содержание, цели, задачи и информационное обеспечение финансового анализа

Предметом финансового анализа является рассмотрение текущего и будущего финансового положения хозяйствующего субъекта, меняющегося под воздействием внешней и внутренней среды и управленческих решений, в целях оценки его финансового состояния и выявления возможности повышения эффективности функционирования с помощью рациональной финансовой политики.

Современный финансовый анализ охватывает достаточно широкий круг вопросов, которые выходят далеко за рамки традиционной оценки финансового состояния, проводимой, как правило, на основании данных бухгалтерской отчетности.

Оценка текущего финансового состояния должна рассматриваться как начальный этап финансового анализа, для которого в первую очередь привлекают данные бухгалтерской финансовой отчетности, включая пояснения к ней, а также необходимую внешнюю информацию: аналитические прогнозы о состоянии рынка капитала и фондового рынка, уровня инфляции в стране и др.

Анализ финансового состояния позволяет выявить уже существующие и только наметившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства предприятия. В частности, если по результатам анализа установлено, что рентабельность вложений капитала в рассматриваемом периоде ниже ее нормального для

данного предприятия значения, то в числе основных причин этого могут быть выделены: недостаточность прибыли при данном объеме продаж, замедление скорости оборота средств и др., что в свою очередь потребует оценки целесообразности проводимой ценовой политики. Длительный оборот товарно-материальных ценностей делает необходимым уточнение политики формирования запасов и изыскание возможностей устранения их излишков и т. д. Подобные вопросы рассматриваются в процессе углубленного внутреннего финансово-экономического анализа.

Информация об экономических ресурсах компании и их использовании полезна для прогнозирования ее способности создавать денежные средства в будущем. Такой прогноз требует проведения анализа активов, включая анализ оборачиваемости средств, помещаемых в активы предприятия, или оборачиваемости активов, анализа оборотного капитала и инвестиций в основной капитал.

Для получения информации о ликвидности и платежеспособности, необходимой для прогнозирования способности компании выполнить в срок свои финансовые обязательства, проводится анализ текущей платежеспособности.

Информация о финансовой структуре нужна для того, чтобы прогнозировать потребности в заемных средствах исходя из допустимых финансовых рисков, а также для планирования распределения будущих прибылей и денежных потоков между собственниками. Такая информация может быть получена в процессе анализа структуры капитала.

Информация о результатах деятельности компании, в частности прибыльности, требуется для оценки потенциальных изменений экономических ресурсов, а также для того, чтобы судить об эффективности, с которой компания может использовать дополнительные ресурсы. Получение такой информации возможно в результате проведения анализа финансовых результатов и доходности деятельности.

Информация о результатах деятельности полезна также для прогнозирования способности хозяйствующего субъекта создавать денежные потоки за счет имеющейся ресурсной базы.

Связь финансового результата и изменения денежных средств в отчетном и прогнозируемом периоде исследуется при анализе денежных потоков.

Таким образом, информационные потребности, выделенные МСФО, имеют ярко выраженную прогнозную направленность: информация полезна в первую очередь с точки зрения использования ее для целей прогнозирования будущего финансового состояния.

В табл. 1.1 приведены основные информационные потребности пользователей финансовой отчетности, цели получения информации в интерпретации, данной в МСФО, и связанные с ними соответствующие разделы анализа финансового состояния.

Таблица 1.1

Информационные потребности пользователей финансовой отчетности по разделам финансового анализа

Информационные потребности пользователей финансовой отчетности (согласно МСФО)	Цель получения информации	Раздел финансового анализа
Информация об экономических ресурсах компании и ее способности преобразовывать эти ресурсы в денежные средства	Для прогнозирования способности создавать денежные средства в будущем	Анализ активов: состава, структуры, оборачиваемости. Анализ инвестиций в оборотный капитал. Анализ инвестиций в основной капитал
Информация о ликвидности и платежеспособности	Для прогнозирования способности компании выполнить в срок текущие обязательства	Анализ ликвидности и текущей платежеспособности
Информация о денежных потоках и их связи с финансовыми результатами	Для прогнозирования способности создавать денежные потоки за счет имеющейся ресурсной базы	Анализ денежных потоков

Продолжение табл. 1.1

Информационные потребности пользователей финансовой отчетности (согласно МСФО)	Цель получения информации	Раздел финансового анализа
Информация о финансовой структуре	Для прогнозирования потребностей в заемных средствах и распределения будущих прибылей и денежных потоков между кредиторами и собственниками	Анализ капитала: состава, структуры, цены. Анализ способности к наращению капитала. Анализ финансовых рисков
Информация о результатах деятельности компании и ее прибыльности	Для оценки потенциальных изменений экономических ресурсов; для формирования суждения об эффективности, с которой компания может использовать дополнительные ресурсы	Анализ финансовых результатов и доходности деятельности. Анализ финансовой устойчивости

Таким образом, в наиболее общем виде в составе основных задач анализа финансового состояния могут быть выделены следующие:

- анализ активов (состава, структуры, оборачиваемости);
- анализ текущей платежеспособности;
- анализ денежных потоков;
- анализ структуры капитала и долгосрочной платежеспособности;
- анализ финансовых результатов и доходности деятельности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ производственных инвестиций;
- анализ инновационной деятельности.

Следует подчеркнуть определенную условность такого подразделения, учитывая неразрывную связь отдельных разделов анализа. Например, исследование структуры пассивов в отрыве от анализа структуры активов способно привести к серьезным просчетам в оценке финансовой устойчивости организации.

Важно иметь в виду также и то, что приоритетность разделов и последовательность проведения финансового анализа должны определяться с учетом конкретных целей и сложившихся практических условий.

Результаты анализа финансового состояния представляют собой основу для разработки управленческих решений о привлечении и размещении средств для достижения поставленных целей. Поэтому следующий этап финансового анализа, опирающийся на результаты оценки финансового состояния, — *собственно обоснование финансовых решений и прогноз их последствий*.

Круг решаемых задач, а также приоритеты в выборе ключевых направлений финансового анализа зависят от временного аспекта его проведения. В зависимости от временных границ могут быть выделены краткосрочный и долгосрочный финансовый анализ.

Краткосрочный анализ направлен на выявление текущих резервов для повышения эффективности управления оборотным капиталом, обеспечения текущей платежеспособности и поддержания ликвидности. Основные направления анализа на данном этапе связаны с оценкой состава и структуры оборотных активов; обоснованием решений, определяющих политику управления запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами; обоснованием и выбором краткосрочных источников финансирования оборотных средств; оценкой потребности во внешних источниках финансирования оборотных активов и в собственном оборотном капитале.

Составной частью краткосрочного финансового анализа следует считать оперативный анализ, значимость которого в первую очередь определяется задачами оперативного управления денежными потоками хозяйствующего субъекта.

Другим приоритетным направлением краткосрочного анализа является мониторинг показателей рентабельности отдельных видов продукции, работ, услуг. Цель такого анализа — обеспечение оперативного управления объемом и структурой продаж с учетом рентабельности отдельных видов продукции и

меняющихся внешних условий, в первую очередь складывающегося спроса.

При проведении финансового анализа, охватывающего годовой период, основной акцент должен быть сделан на оценке формирования финансовых результатов и обосновании политики их распределения. Решения, которые принимаются на основе данного анализа, касаются структуры капитала и обеспечения долгосрочной платежеспособности, стратегии в области долгосрочного инвестирования и его источников. Ключевая задача финансового анализа на данной стадии — выявление и оценка влияния факторов, определяющих финансовую устойчивость организации.

Результаты такого анализа позволяют обосновать инвестиционные и финансовые решения, т. е. становятся базой для долгосрочного финансового анализа.

Следует отметить, что не только содержание, но и метод современного финансового анализа имеет свои особенности, обусловленные его целевой направленностью на обоснование управленческих решений: системный и комплексный подход; сопоставление затрат и результатов; вероятностный подход; ориентация на запросы конкретного субъекта анализа.

Метод современного финансового анализа может рассматриваться как системное комплексное исследование финансового состояния хозяйствующего субъекта с целью оценки его финансовой устойчивости и эффективности деятельности в условиях неопределенности и риска.

Системный и комплексный подход вытекает из общей методологии экономического анализа, предполагающей рассмотрение объекта исследования как системы. Применительно к финансовому анализу это находит свое отражение в том, что на начальном этапе анализа общая оценка финансового состояния разбивается на отдельные составляющие: анализ текущей платежеспособности и ликвидности, структуры капитала, деловой активности, доходности деятельности. На следующем этапе осуществляется взаимоувязка результатов анализа отдельных аспектов финансового состояния и их обобщение с целью фор-

мирования аналитического заключения о текущем состоянии и возможных изменениях, связанных с принимаемыми решениями и влиянием внешней и внутренней среды.

В практике финансового анализа проблема согласования результатов отдельных аспектов финансовой деятельности находит свое отражение, в частности, в поиске компромисса между ликвидностью и доходностью. Известно, что вложение средств в высоколиквидные активы характеризуется, как правило, низкой доходностью. Верно и другое: высокая доходность связана, как правило, с вложениями в активы, характеризующиеся меньшей ликвидностью, но более высоким риском, например вложения в корпоративные ценные бумаги. Чем выше доля высокорисковых активов в общем объеме активов, тем ниже их ликвидность, но тем выше ожидаемая доходность вложения капитала. Выбрав финансовую стратегию на этапе выработки и принятия управленческих решений, необходимо найти компромисс между двумя критериями: обеспечением необходимого уровня доходности и поддержанием текущей платежеспособности и ликвидности.

Другая проблема, весьма сложная, которую приходится решать на заключительном этапе финансового анализа, — проблема сочетания долгосрочных и краткосрочных целей развития. Целями любого коммерческого предприятия являются, с одной стороны, долгосрочное устойчивое функционирование, с другой — получение и текущее распределение прибыли. Очевидно, что для достижения первой цели проблема распределения финансового результата должна решаться таким образом, чтобы определенная часть полученной прибыли реинвестировалась в активы предприятия, возможно, в ущерб краткосрочным интересам инвесторов. Достижение второй цели предполагает преимущественное направление чистой прибыли на цели потребления. Обе названные цели могут иметь различную степень важности в зависимости от предпочтений собственников и менеджмента. В практической деятельности следует находить разумный компромисс между двумя конфликтующими подходами.

Требование соизмерения затрат и выгод вытекает из понимания финансового анализа как действия, выгоды от которого

должны превышать расходы на его осуществление. При этом в качестве выгод может рассматриваться сокращение потерь, связанных с содержанием излишних запасов, убытков от списания безнадежной дебиторской задолженности или от задержек в ее получении, потерь от простаивающих мощностей и ряда других расходов и потерь, которых удастся избежать в результате своевременного выявления финансовых проблем. Данное требование определяет разумную трудоемкость аналитических работ для каждой конкретной организации.

Требование преимущества результатов финансового анализа определяет методологию его проведения, согласно которой результаты итогового (ретроспективного) анализа становятся базовыми для прогнозного анализа. На следующем этапе анализа в результате сопоставления фактических и прогнозных данных обеспечивается оценка качества прогнозного анализа и уточнение применяемой методики. Это требование оказывает непосредственное влияние на организацию его проведения. На каждом этапе должна формироваться и накапливаться выходная аналитическая информация, представленная в особой форме (таблицы, графики, диаграммы), которая является исходной для каждого последующего этапа анализа. Выполнение данного требования во многом облегчает процессы проведения прогнозного анализа и формирования бюджета на его основе.

Вероятностный подход к финансовому анализу определяется тем, что принимаемые по результатам анализа финансовые решения ориентированы в будущее, что предполагает необходимость учета фактора неопределенности и риска. В свою очередь, это делает необходимым использование в финансовом анализе специальных приемов, учитывающих возможность реализации различных альтернатив. Речь идет об использовании известных из статистики и теории вероятности понятий случайной переменной, ожидаемого значения прогнозируемого финансового показателя, дисперсии, распределения вероятностей.

Данный подход широко применяется в прогнозном анализе денежных потоков, доходности вложения капитала и других направлениях финансового анализа, касающихся обоснования конкретных инвестиционных и финансовых решений.

Ориентация на запросы конкретного субъекта анализа — требование, которое определяет эффективность анализа. В зависимости от того, кто является субъектом анализа, меняется его целевая направленность. Так, для собственников основным критерием оценки деятельности является прирост прибыли на вложенный капитал, для кредиторов ключевыми показателями будут характеристики платежеспособности, для персонала — достаточность средств для выплаты заработной платы и осуществления дополнительных выплат и т. д.

Знание преимущественных интересов субъектов анализа, с одной стороны, позволяет наиболее полно удовлетворить их информационные запросы, с другой — дает возможность минимизировать расходы по формированию результирующей аналитической информации.

В состав инструментария финансового анализа входят как количественные, так и качественные приемы и методы, ориентированные на анализ конкретных ситуаций.

С учетом того, 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 ее формировании. Данное требование становится все более важным в условиях расширяющейся многовариантности учета, обусловленной соответствующими 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 оценки при решении финансовых вопросов важны не менее, чем количественные результаты.

Третье условие — наличие программы действий по реализации конкретных целей проведения финансового анализа.

Требование соизмерения затрат и результатов определяет четвертое условие, а именно: минимизация трудозатрат на

аналитические работы при достижении требуемой точности результатов расчетов.

Пятое условие — это понимание ограничений, присущих выбранным аналитическим инструментам, и их влияния на достоверность результатов финансового анализа.

Профессионализм аналитика состоит в том, чтобы, владея различными методами, уметь обосновать выбор того или иного методического подхода для конкретной ситуации с учетом целей анализа и имеющейся информации.

Необходимость соблюдения указанных условий должна быть учтена при разработке методологии и базирующейся на ней методики финансового анализа.

1.2. Направления развития современного финансового анализа

Финансовый анализ в России в последние годы менялся под воздействием различных факторов, каждый из которых стимулировал (или тормозил) развитие того или иного его направления.

Среди таких факторов могут быть выделены следующие:

- формирование рыночных отношений и возникновение различных форм собственности;
- формирование фондового рынка;
- развитие инновационной и инвестиционной деятельности;
- процесс реформирования бухгалтерского учета и отчетности;
- становление и развитие аудита;
- востребованность результатов финансового анализа со стороны возможных партнеров;
- изменение законодательной базы;
- формирование единого учетно-аналитического понятийного аппарата.

Важнейшей чертой рыночной экономики является экономическая и юридическая самостоятельность товаропроизводителя, что создает объективные предпосылки для повыше-

ния в процессе управления предприятием роли экономического анализа, и прежде всего его важнейшей составной части — финансового анализа.

Система экономического анализа, существовавшая в условиях централизованного планирования, соответствовала потребностям экономики с государственным характером собственности на средства производства. Главным потребителем результатов экономического анализа деятельности предприятий выступало государство в лице отраслевых министерств и ведомств, планирующих, статистических, финансовых и кредитных органов. Действовавшая система государственного контроля решала задачи выявления отклонений от директивно устанавливаемых заданий.

В современных условиях одной из основных задач экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта становится обоснование выбора тех видов продукции, которые предприятию целесообразно производить, а также того, в каком объеме и по какой цене предлагать свою продукцию на рынке, какие ресурсы для этого использовать, с тем чтобы результаты производственно-коммерческой деятельности предприятия соответствовали его финансовой стратегии.

В настоящее время можно утверждать, что произошедшие за период развития рыночных отношений кардинальные изменения условий функционирования российских предприятий предопределили изменения в методологии экономического анализа. В большей степени это утверждение касается финансового анализа. Указанные изменения состоят в следующем:

- меняется целевая направленность анализа. Контрольная функция заменяется на функции обоснования управленческих и инвестиционных решений, определения направлений вложения капитала и оценки их целесообразности;
- меняется субъект анализа. В отличие от директивной экономики, когда основными субъектами анализа являлись контролирующие органы, круг субъектов анализа в рыночной экономике значительно расширяется. При этом в зависимости от целей тех или иных субъектов меняются задачи финансового анализа;
- меняется информационная база анализа. Изменения в бухгалтерском учете и отчетности, связанные с процессом

реформирования бухгалтерского учета в России, носят как количественный, так и качественный характер. В свою очередь, меняется роль бухгалтера, который с учетом новых требований отвечает за формирование показателей, по которым внешний пользователь оценивает финансовую устойчивость предприятия;

- расширяется инструментарий финансового анализа за счет приемов и способов, позволяющих учитывать такие факторы, как временная стоимость денежных средств, неопределенность и риск, влияние инфляции и др.

Проблема обеспечения текущей и долгосрочной платежеспособности ввела в теорию и практику отечественного финансового анализа понятие денежных потоков и способствовала развитию такого направления, как краткосрочный и долгосрочный анализ движения денежных средств.

Необходимость прогнозирования результатов деятельности, с одной стороны, и усиление фактора неопределенности — с другой, потребовали введения в теорию и практику финансового анализа оценки рисков.

Проблема обоснования целесообразности инвестиций создала предпосылки для развития анализа дисконтированных денежных потоков.

Существенный уровень инфляции сделал необходимым развитие относительно нового для нашей страны направления — инфляционного анализа, позволяющего оценить влияние инфляции на денежные потоки, финансовые результаты, активы и обязательства.

В то же время отсутствие инфляционного учета в России и официально предусмотренных способов корректировки показателей бухгалтерской отчетности для уточнения реального имущественного и финансового положения предприятий привело к потере достоверности таких ключевых финансовых показателей, как финансовые результаты, чистые активы и др. Это, в свою очередь, в немалой степени снизило достоверность результатов анализа бухгалтерской отчетности.

Примерная структура направлений финансового анализа показана на рис. 1.1.

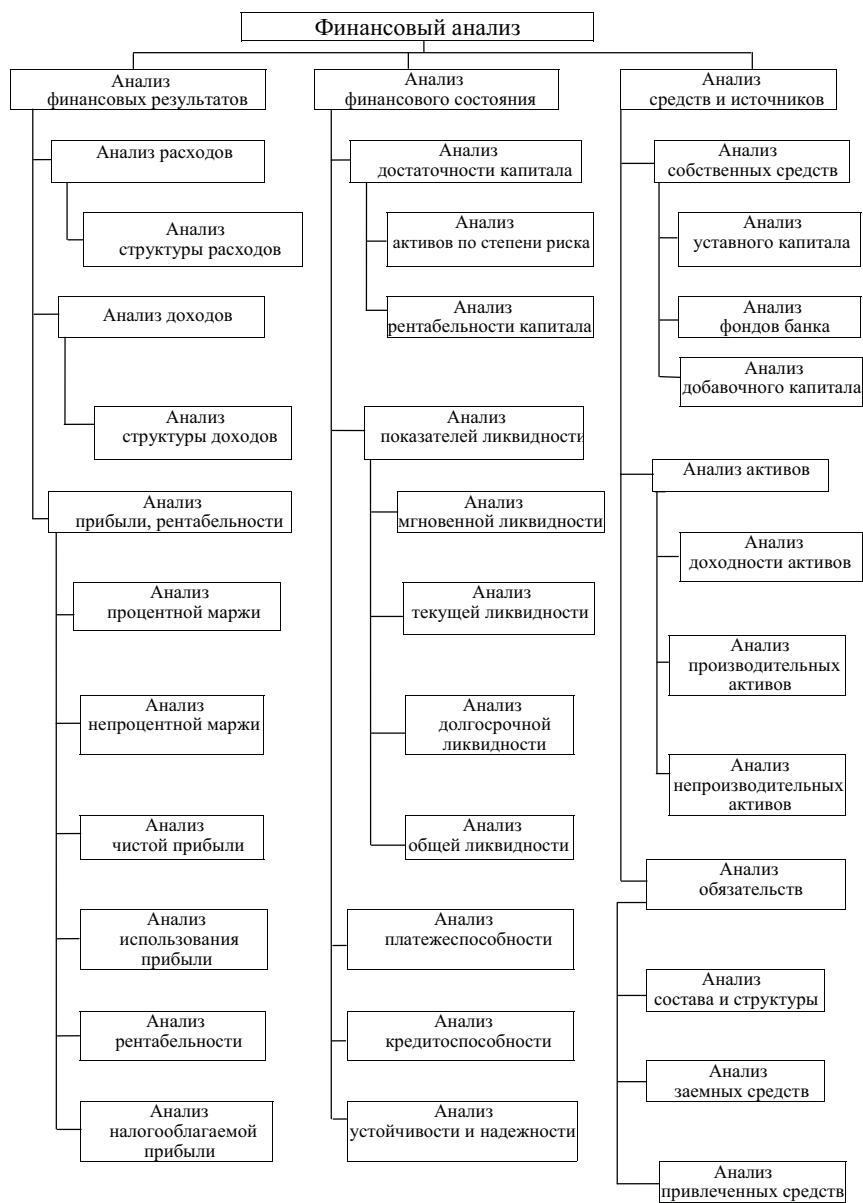


Рис. 1.1. Структурная схема направлений финансового анализа

Вместе с тем финансовый анализ эффективен только тогда, когда в его результатах заинтересовано руководство предприятия. В Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций) справедливо отмечается, что качество финансового анализа зависит от компетентности лица, принимающего управленческое решение в области финансовой политики.

На уровне руководства предприятия должны быть прежде всего решены вопросы о субъектах анализа; об ответственности лиц, формирующих информацию, используемую в анализе, за ее своевременное представление и достоверность; подчиненности аналитической группы и ее месте в организационной системе управления; периодичности проведения анализа; выборе основных аналитических показателей для текущего мониторинга; определении степени глубины и подробности аналитических записок.

Отсутствие определенности в данных принципиальных вопросах приводит к тому, что аналитическая работа на предприятии приобретает формальный характер, а финансовый анализ утрачивает свою основную функцию обеспечения процесса управления достоверной информацией.

Целевая направленность российских стандартов бухгалтерского учета и отчетности, закреплённая в Федеральном законе от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ “О бухгалтерском учете” и в разработанном на его основе Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, привела к серьезным изменениям в понимании целей и задач, а также требований к составлению бухгалтерской отчетности, а следовательно, и роли ее анализа. Новая целевая направленность формирования бухгалтерской отчетности проявляется в следующем.

1. Учетная политика становится элементом финансовой стратегии, отражением которой и является сформированная в соответствии с принятой на предприятии учетной политикой бухгалтерская отчетность.

2. Аналитическая интерпретация бухгалтерской отчетности должна приниматься во внимание уже на этапе выбора учетной

политики. Из конечного этап формирования отчетности становится начальным с той точки зрения, что уже при обосновании и выборе учетной политики необходимо учитывать то соотношение финансов, которое будет из нее вытекать и, следовательно, которым будет оцениваться финансовая устойчивость предприятия.

3. Неотъемлемым элементом бухгалтерской отчетности становится информация, раскрывающая, уточняющая или дополняющая основные формы бухгалтерской отчетности с целью обеспечения достоверных результатов их анализа. В первую очередь это касается пояснительной записки к годовому отчету, содержащей оценку финансового положения предприятия по таким основным направлениям, как текущая ликвидность и платежеспособность, структура капитала и долгосрочная платежеспособность, доходность деятельности.

Чтобы составить такую отчетность, бухгалтер должен уметь пользоваться методикой анализа финансового состояния. Поэтому, с одной стороны, растут требования к квалификации бухгалтера, который должен владеть приемами аналитической интерпретации информации бухгалтерской отчетности, с другой стороны, сама методика финансового анализа должна совершенствоваться, чтобы обеспечивать получение достоверной информации о финансовом положении предприятия и тенденциях его изменения.

Все сказанное позволяет сделать вывод, что анализ бухгалтерской отчетности — неотъемлемый элемент бухгалтерского учета.

Теория и практика применения финансового анализа во многом зависят от того, как регулируются финансовые отношения законодательными и нормативными актами и как обеспечивается их выполнение. В отечественной практике немало примеров того, как закрепленные законодательно нормы не выполняются в силу отсутствия механизма их реализации.

Серьезную проблему представляет отсутствие в отечественной литературе единого понятийного аппарата по вопросам финансов и управления финансами. В результате в представ-

ленных на российском рынке методических изданиях по проблемам финансового анализа можно отметить довольно много терминологических разночтений.

Более широко этот аспект финансового анализа раскрывается О. В. Ефимовой [23].

В свою очередь, в зависимости от того, какое содержание вкладывается, например, в понятие “достоверность отчетности”, меняются требования к ней. Так, в российских стандартах учета оно трансформировано в соблюдение требований законодательства, регулирующего процесс бухгалтерского учета в России, что, безусловно, в содержательном плане существенно отличается от “истинного и непредвзятого”, т. е. соответствующего реальности представления информации.

Еще один аспект проблемы связан с тем, что некоторые термины, уже перешедшие в русскоязычную финансово-аналитическую литературу из западных стандартов учета и отчетности, не имеют аналогов в соответствующих российских стандартах и поэтому могут вводить в заблуждение пользователей результатов анализа. Так, например, в западной континентальной Европе широко распространена форма отчета о прибылях и убытках, предполагающая отражение всех произведенных расходов: амортизации, использованных сырья и материалов, заработной платы и др. (так называемая франко-германская модель). Разность между отражаемой в отчете величиной произведенной продукции и суммой материальных затрат, а также потребленных услуг позволяет определить величину добавленной стоимости — важнейшего показателя данной формы отчета. В то же время в отечественной форме отчета о прибылях и убытках (англо-американская модель построения) аналога показателю добавленной стоимости нет.

В определенной мере решению данной проблемы будет способствовать опубликование официального перевода в России международных стандартов финансовой отчетности и словаря терминов к ним. Вместе с тем словарь терминов финансового анализа выходит за рамки словаря учетных терминов, каковым по сути является глоссарий к российскому переводу МСФО.

1.3. Взаимосвязь финансового анализа с другими экономическими науками

Финансовый анализ входит как составная часть в комплексный экономический анализ хозяйствующих субъектов. Вместе с тем существуют разные подходы к структурированию экономического анализа как науки и к определению места финансового анализа в нем. При этом в работах, посвященных вопросам теории и практики финансового анализа, отсутствует единая терминология, определяющая виды экономического анализа.

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. 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 анализа.

По вопросу дифференциации экономического анализа можно согласиться с О. В. Ефимовой [23], использующую следующую терминологию для обозначения отдельных видов экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов: *комплексный экономический анализ*, который включает анализ внешней среды (анализ рынка продукции, ресурсов, капитала), *анализ внутренней среды* (техничко-экономический, финансово-экономический анализ), а также *функционально-стоимостный и финансовый анализ*.

При проведении финансового анализа необходимо учитывать особенности избранного направления анализа. Таким направлением может служить разработанная нами классификация видов финансового анализа.

По сферам деятельности: бюджетная, казначейская, инвестиционная, материального производства, нематериальная сфера, банковская, страховая и др.

По институциональным секторам: нефинансовые предприятия, финансовые учреждения, государственные учрежде-

ния, некоммерческие организации, обслуживающие домашнее хозяйство, остальной мир.

По отраслям экономики: промышленность, строительство, транспорт, сельское хозяйство, торговля и др.

По организационно-правовым формам предприятий: общества с ограниченной ответственностью, акционерное общество, совместные предприятия, корпорация, холдинг, финансово-промышленная группа и др.

По формам финансового контроля: государственный, негосударственный, финансовый мониторинг.

По величине оборота: малые, средние и крупные предприятия.

Финансовый анализ имеет общие методологические основы и вместе с тем специфику, обусловленную его объектами и направлениями. В свою очередь каждое из направлений отличается методикой проведения анализа, системой показателей, информационной базой и другими особенностями.

В зависимости от типа организации (коммерческая или некоммерческая) содержание отдельных видов экономического анализа существенно различается. Так, финансовый анализ в некоммерческих организациях имеет свою целевую направленность и, следовательно, содержание. Одной из его главных задач является оценка целесообразности произведенных затрат, рациональность использования ресурсов. В рамках данного пособия методика анализа рассматривается применительно к деятельности коммерческих организаций, т. е. организаций, преследующих извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Взаимосвязь видов экономического анализа в системе комплексного экономического анализа может быть представлена в виде схемы (рис. 1.2).

Показанные на рис. 1.2 взаимосвязи свидетельствуют о том, что в общей системе комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов финансовому анализу отведена особая роль. По существу он представляет собой начальный и конечный этапы изучения и оценки финансового состояния, основных тенденций его изменения и эффективности вложения капитала в анализируемый хозяйствующий субъект.

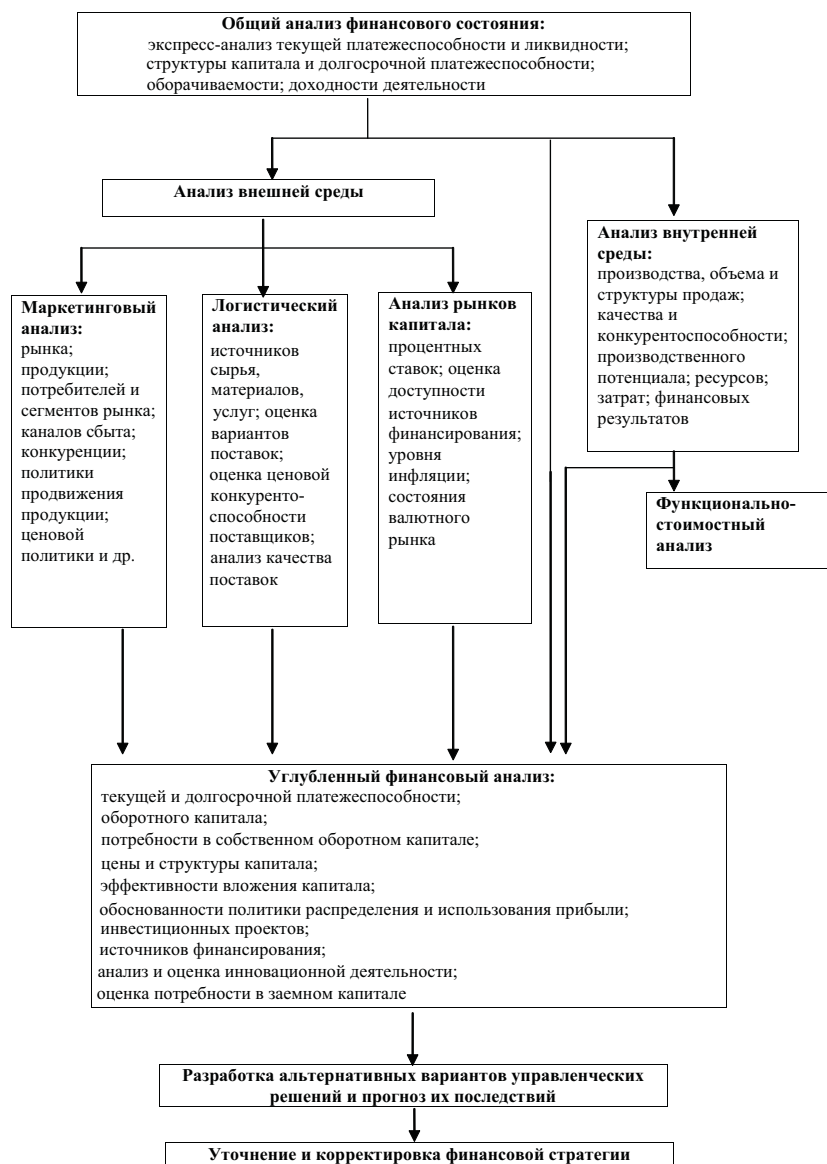


Рис. 1.2. Место финансового анализа в системе комплексного экономического анализа деятельности организаций

Начальной стадией финансового анализа является предварительная оценка финансового состояния. Для раскрытия глубинных причин, определяющих текущее финансовое состояние, и оценки влияния конкретных управленческих решений на будущее финансовое состояние финансовый анализ использует результаты маркетингового, технико-экономического, финансово-экономического, функционально-стоимостного, ситуационного, инвестиционного и других видов анализа.

Так, принципиальные для финансового анализа вопросы, касающиеся обоснования объема и структуры продаж, обеспечивающих стабильное получение необходимой для хозяйствующего субъекта прибыли, решаются в процессе маркетингового и финансово-экономического анализа. Политика формирования запасов, которая обосновывается в процессе технико-экономического анализа и анализа состояния рынка капитала, рассматривается финансовым анализом с позиции оценки рациональности управления активами и пассивами. Перспективный финансовый анализ использует результаты функционально-стоимостного анализа при обосновании ожидаемых расходов. Результаты изучения уровня инфляции в процессе анализа внешней среды учитываются при финансовом анализе активов, капитала и эффективности деятельности.

Следовательно, финансовый анализ является завершающим этапом, по результатам которого на основе совокупного рассмотрения ранее обособленно изученных сфер деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой, инновационной) определяется целесообразность принятия конкретных управленческих решений и степень их соответствия разработанной финансовой стратегии организации.

Если рассматривать финансовый анализ и другие науки, взаимосвязанные посредством информационных потоков, то можно определить функции и задачи отдельных блоков общей системы управления финансами организации. Схема взаимосвязи финансового анализа и родственных ему экономических наук представлена на рис. 1.3.

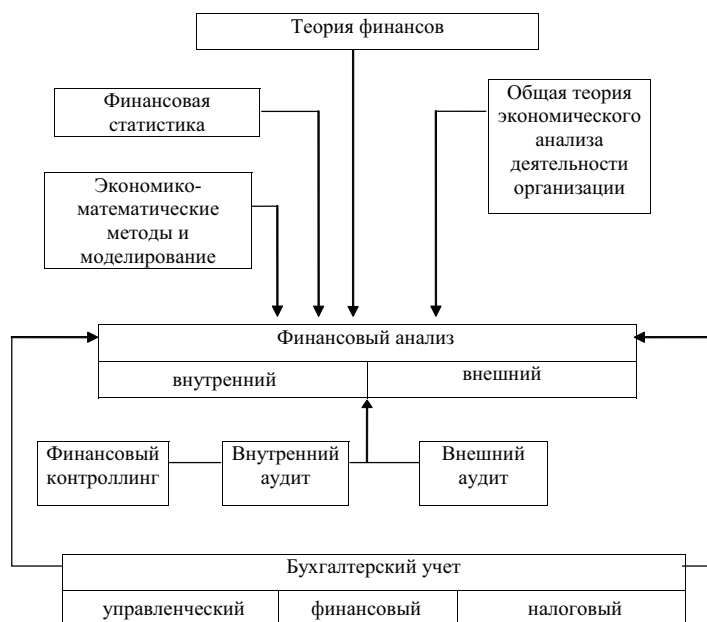


Рис. 1.3. Место финансового анализа в системе экономических наук

Можно сказать, что в системе “бухгалтерский учет — финансовый анализ” ведущую роль играет анализ, поскольку требования внутреннего анализа определяют содержание управленческого учета, требованиями внешнего — полноту информации бухгалтерской отчетности, ее достоверность и надежность.

Происходящие в процессе реформирования российского бухгалтерского учета изменения подтверждают сказанное. Важно отметить качественный характер этих изменений, что связано с переосмыслением целей составления бухгалтерской отчетности и обеспечением возможности использования ее в процессе финансового анализа. Под влиянием указанных изменений расширяется информационная база финансового анализа, повышается ее “прозрачность” и аналитичность.

Как видно на рис. 1.3, управленческий и финансовый учет выступают в качестве информационного обеспечения финансо-

вого анализа. Отличие между ними состоит в том, что требования к системе управленческого учета определяются внутренними потребностями процесса управления и устанавливаются индивидуально на каждом предприятии, а требования к системе финансового учета и отчетности закреплены в нормативных актах, регулирующих процесс бухгалтерского учета в каждой стране.

В то же время следует иметь в виду наличие обратной связи, проистекающей из затратного механизма сбора и обработки информации. Стоимость подготовки учетной информации для целей ее анализа накладывает ограничения на полноту ее формирования. Это, в частности, нашло отражение в закреплённом в международных стандартах финансовой отчетности требовании к составлению отчетности как балансу между выгодами и затратами: выгоды, извлекаемые из информации, должны превышать затраты на ее получение. В частности, влияние требования минимизации затрат на программу финансового анализа находит свое отражение в том, что на стадии ее составления обычно решают вопросы, касающиеся оценки значимости проблемы и вытекающей из этого степени точности расчетов, минимально возможной информации и приемлемого аналитического аппарата.

Существенно меняется в последнее время взаимосвязь финансового анализа и аудита, что связано в основном с повышением роли финансового анализа в нем. Если до недавнего времени выполнение работ по анализу финансового состояния предприятия рассматривалось как дополнительная услуга, которую оказывали аудиторские фирмы своим клиентам, то теперь складываются предпосылки для значительно большей взаимоувязки финансового анализа и аудита. Это определяется прежде всего целевой направленностью аудита, закреплённой в стандартах аудиторской деятельности в России, разработанных на основе международных стандартов аудита.

Могут быть выделены два аспекта, связывающих финансовый анализ и аудит:

1) аналитические процедуры как вид аудиторских доказательств достоверности учета и отчетности;

2) финансовый анализ как методология оценки деятельности предприятия и подтверждения принципа непрерывности этой деятельности или, иными словами, подтверждения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Важно отметить, что аналитические процедуры охватывают весь процесс аудита. На стадии его планирования предварительный анализ бухгалтерской отчетности и раскрывающих ее документов позволяет оценить степень предпринимательского риска клиента и, следовательно, степень аудиторского риска.

На стадии непосредственного проведения аудиторской проверки с помощью аналитических процедур выявляются приемы вуалирования и фальсификации информации бухгалтерского учета и отчетности. Задачей аналитических процедур на данном этапе является выявление искажений отчетности, имевших место в отчетном периоде или периодах, предшествующих ему, если эти искажения оказывают влияние на достоверность информации о состоянии активов, обязательств, о финансовых результатах и денежных потоках предприятия.

На стадии завершения аудита с помощью анализа учетных данных выявляются финансовые проблемы, характерные для текущего финансового состояния предприятия, или тенденции его изменения в будущем.

Все это позволяет отметить неразрывную связь аудита и финансового анализа, выступающего ключевым инструментом профессионального аудита.

В то же время следует обратить внимание на наличие между ними и обратной зависимости. Дело в том, что аудиторское заключение в составе бухгалтерской отчетности является одним из важнейших источников информации для проведения внешнего финансового анализа. Наличие информации, адекватно отражающей имущественное и финансовое положение предприятия, достоверность которой подтверждена аудиторским заключением, позволяет повысить результативность финансового анализа, проводимого внешними пользователями.

Особый интерес представляет рассмотрение взаимосвязи между финансовым анализом и контроллингом. Учитывая, что

понятие контроллинга является относительно новым в отечественной учетно-финансовой теории и практике, целесообразно остановиться на его содержании и функциях, тем более что в литературе контроллинг нередко отождествляют с финансовым анализом.

Наиболее полно система контроллинга была впервые описана и применена в США. При этом главное отличие контроллинга и контроля состоит в их целевой ориентации: первый ориентирован на будущие результаты, второй — на сложившиеся.

Первоначально понятие контроллинга объединяло совокупность задач в сфере учета и финансов, а функции контроллера приравнивались к функциям главного бухгалтера. В дальнейшем это понятие получило более расширенное толкование и стало включать вопросы финансового контроля и лучшего использования финансовых средств и источников. В настоящее время контроллинг можно определить как систему управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы, или, в широком смысле, как систему управления расходами и доходами, направленную на обеспечение запланированного финансового результата.

Из всей совокупности функций контроллинга можно выделить обслуживающую функцию представления необходимой для управления информации и непосредственно управляющую, состоящую в использовании результатов анализа для принятия решений по управлению прибылью. Поскольку такие решения принимаются на различных уровнях управления, задачей контроллинга является их координация.

Основные функциональные задачи, которые призван решать контроллинг, связаны в первую очередь с организацией учета доходов и расходов; дифференциацией видов затрат; формированием информации о результатах деятельности в разрезе отдельных структурных подразделений; разработкой планов в целом по предприятию и по его структурным подразделениям.

Связь финансового анализа и контроллинга проявляется в том, что в процессе контроллинга проводится анализ причин отклонений от запланированного уровня расходов и доходов и их

влияния на достижение запланированного уровня прибыли. Это одна из задач внутреннего финансового анализа, проводимого вначале по центрам ответственности, а затем по хозяйствующему субъекту в целом. Именно в своей сервисной функции контроллинг опирается на финансовый анализ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что контроллинг является одним из способов внутреннего управления финансовой деятельностью и с этой целью использует внутренний финансовый анализ и управленческий учет, но не охватывает их содержания в целом, т. е. финансовый анализ может рассматриваться как методология, используемая для достижения целей контроллинга.

Для комплексного изучения отдельных аспектов финансового состояния в анализе используются данные статистического учета и выборочных наблюдений.

Как следует из представленной на рис. 1.3 схемы взаимосвязей, финансовый анализ является одновременно потребителем и поставщиком статистической информации.

В процессе финансового анализа используются статистические методы обработки данных, которые предусматривают следующие процедуры:

- приведение больших массивов данных к простым агрегатным показателям, отражающим анализируемые данные и соотношения между ними;
- выявление тесноты связи между показателями с помощью реляционно-регрессионного анализа;
- статистическую проверку гипотез, на которых основан процесс оценки;
- количественное измерение риска.

Существует обратная связь между финансовым анализом и статистикой, которая в последнее время все больше усиливается. Так, результаты финансового анализа в настоящее время включены в состав представляемой предприятиями статистической отчетности в виде ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Прежде всего следует выделить две формы статистической отчетности: № П-2 “Сведения об инвестициях”, раскрывающую информацию о финансовых

вложениях, инвестициях в нефинансовые активы, осуществленных данным предприятием, а также источниках инвестиций; № П-3 “Сведения о финансовом состоянии организации”, в которой коммерческие организации, кроме субъектов малого предпринимательства, страховых организаций и банков, раскрывают информацию о состоянии расчетов в организации, состоянии расчетов с предприятиями России и зарубежных стран, а также оборотных активах организации.

В современном финансовом анализе широко используются экономико-математические методы. Для финансового аналитика, заинтересованного в прогнозе поведения рассматриваемого показателя, особую важность имеет информация о диапазоне отклонений значений анализируемого показателя от средней величины, т. е. характеристик размаха распределения или разброса. Данные характеристики в практике финансового анализа выступают количественными измерителями риска.

К числу важнейших прикладных задач финансового анализа, в которых используется распределение вероятностей, относится проверка гипотез. При этом анализ данных предполагает описание соответствующих массивов, проверка гипотез — рассмотрение теорий или гипотез об источниках этих данных.

Весьма существенна зависимость финансового анализа от теории финансов. В широком смысле и теория финансов, и финансовый анализ рассматривают финансовые отношения предприятия. Принципиальное различие между ними заключается в уровне обобщения рассматриваемых явлений. Теория финансов, являясь фундаментальной наукой, рассматривает финансовые отношения концептуально, тогда как финансовый анализ — на уровне конкретного хозяйствующего субъекта.

Прикладной характер финансового анализа проявляется в том, что он обеспечивает детализацию концепций теории финансов применительно к конкретным условиям развития рыночной экономики и деятельности конкретных предприятий в ней. Например, базовая концепция временной стоимости денежных средств лежит в основе анализа дисконтированных денежных потоков. Результаты анализа условий внешней среды (стоимость финансовых ресурсов на рынке капитала, уровень инфляции и

т. д.), а также условий, характеризующих риски деятельности конкретного предприятия, учитываются при обосновании ставки дисконтирования.

Достаточно сложно определить границы, разделяющие финансовый анализ и финансовый менеджмент. В этой связи возникает вопрос о правомерности рассмотрения финансового анализа и финансового менеджмента как синонимов если не по названию, то по сути. Так, если сопоставить работы ведущих специалистов в данной области, то можно обнаружить лишь формальные различия в содержании данных дисциплин, которые сводятся в основном к разным названиям работ. Кроме того, отдельные разделы работ по финансовому менеджменту непосредственно посвящены детальному рассмотрению вопросов методики финансового анализа.

Различия принципиального характера определяются в первую очередь уровнем обобщения рассматриваемых явлений, а также информационной базой. Методология финансового анализа включает не только алгоритм расчета финансовых показателей, характеризующих отдельные аспекты финансового состояния, но и рассмотрение возможностей использования существующей информационной базы, а также результирующей аналитической информации.

Для разграничения рассматриваемых понятий представим финансовый менеджмент в его широком и узком понимании. Финансовый менеджмент в широком смысле охватывает всю систему управления финансами хозяйствующего субъекта, включая *информационный блок* (реализация информационной функции процесса управления), *аналитический блок* (реализация аналитической функции обоснования управленческих решений на базе подготовленной и обработанной информации) и собственно *блок принятия и реализации финансовых решений*. Последний из названных блоков непосредственно связан с реализацией функции управления финансами предприятия и, следовательно, может быть охарактеризован как финансовый менеджмент в узком смысле.

Учитывая, что вопрос разграничения функций финансового анализа, финансового контроллинга, финансового менеджмента

и финансового инжиниринга имеет не только теоретическое, но и практическое значение для определения конкретных задач соответствующих структурных подразделений организационной системы управления финансами предприятия, целесообразно более подробно рассмотреть их принципиальные отличия. В табл. 1.2 приведены основные функции и критерии оценки результативности блоков управления предприятием.

Таблица 1.2

**Ключевые функции и критерии основных блоков
финансового управления предприятием**

Блок управления	Основные функции	Критерии оценки результативности
Финансовый контроллинг	Координация и осуществление финансового контроля за основной деятельностью согласно финансовой стратегии. Контроль отклонений фактических показателей от показателей финансового плана и выяснение причин. Своевременное предоставление необходимой адекватной финансовой информации. Обеспечение интегрированной системы отчетов, объективно и полно отражающих результаты деятельности. Обеспечение эффективного контроля за поступлением и расходованием денежных средств. Контроль за соблюдением требований законодательства и выполнением юридических обязательств	Интегрированность системы учета и отчетности. Надежность и своевременность представления данных для целей управления. Соблюдение требований законодательства, касающихся бухгалтерского учета и отчетности, финансов и налогообложения
Финансовый анализ	Анализ текущего финансового состояния с целью прогнозирования результатов деятельности	Своевременное представление руководству аналитических отчетов, необходимых

Продолжение табл. 1.2

Блок управления	Основные функции	Критерии оценки результативности
	<p>сти и обоснования финансовой стратегии.</p> <p>Обоснование показателей бизнес-плана и обеспечение их взаимной увязки.</p> <p>Мониторинг значений основных финансовых показателей с целью обеспечения соответствия результатов стратегическим целям предприятия.</p> <p>Анализ способности предприятия генерировать денежные средства.</p> <p>Выявление возможностей повышения эффективности вложения капитала.</p> <p>Оценка целесообразности инвестиционных проектов.</p> <p>Обоснование допустимого уровня риска для получения требуемого уровня доходности</p>	<p>для принятия стратегических решений. Проведение детального финансового анализа, обеспечивающего обоснование финансовых целевых показателей.</p> <p>Обеспечение системы финансового и бюджетного планирования.</p> <p>Своевременное выявление негативных тенденций и разработка системы мер, позволяющих улучшить финансовое состояние предприятия.</p> <p>Обоснование выбора тех инвестиционных решений, которые способствуют реализации целей функционирования предприятия</p>
Финансовый менеджмент	<p>Привлечение требуемых ресурсов и реализация схем финансирования, обеспечивающих минимальную стоимость авансированного капитала.</p> <p>Управление активами предприятия, обеспечивающее ему максимальную прибыль при допустимом уровне риска.</p> <p>Обеспечение текущей и долгосрочной платежеспособности.</p> <p>Развитие прочных отношений с акционерами, контрагентами, банками и другими финансовыми институтами.</p> <p>Принятие решений по инвестициям и управлению инвестиционными проектами, способствующих росту благосостояния собственников</p>	<p>Своевременность принятия решений по управлению денежными потоками.</p> <p>Поддержание платежеспособности и финансовой устойчивости.</p> <p>Поддержание допустимого уровня риска.</p> <p>Обеспечение наращивания капитала.</p> <p>Своевременность принятия инвестиционных решений</p>

Окончание табл. 1.2

Блок управления	Основные функции	Критерии оценки результативности
Финансовый инжиниринг	Комплексные исследования по подготовке технико-экономического обоснования, комплекта проектных документов, а также разработку рекомендаций по организации производства, труда и управления, использования оборудования и продажи готовой продукции	Разработка конкретных ключевых показателей эффективности. Индикаторами для измерения эффективности деятельности предприятия могут быть приняты: - выручка от реализации продукции (объем продаж); - бухгалтерская и чистая прибыль; - рентабельность издержек, активов, инвестиций и т.д.; - финансовая стабильность (отношение объема продаж к порогу безубыточности, соотношение между собственным и заемным капиталом и др.); - финансовый результат собственников предприятия

Существенные перемены, произошедшие в последние годы в сфере корпоративных, банковских и инвестиционных финансов, привели к появлению относительно новой для финансовой науки дисциплины, получившей название “финансовый инжиниринг”.

Финансовый инжиниринг включает проектирование, разработку и реализацию инновационных процессов и финансовых инструментов наряду с поиском новых подходов к решению проблем в области финансов.

Данная финансовая дисциплина развивается под влиянием новых условий, складывающихся на внутренних и внешних финансовых рынках: усиление колебаний валютных курсов, процентных ставок и рыночных цен, ужесточение конкуренции в промышленности и финансовом секторе.

Практическое применение финансовый инжиниринг находит в области корпоративных финансов, где часто возникает необходимость в создании новых инструментов защиты капитала при проведении широкомасштабных деловых операций. Задача

финансового инжиниринга при этом состоит в том, чтобы для получения требуемого результата найти и использовать адекватный финансовый инструмент.

Финансовый инжиниринг базируется на результатах финансового анализа и по существу может рассматриваться как финансовый анализ конкретных ситуаций.

Известный французский ученый в области менеджмента Анри Файоль различал шесть функций управления компанией:

- 1) техническую (производство);
- 2) коммерческую (закупки и продажи);
- 3) функцию учета (бухгалтерского, управленческого и налогового);
- 4) административную;
- 5) финансовую (финансирование компании);
- 6) функцию обеспечения безопасности (сохранность имущества и персонала).

Исследование взаимосвязи финансового анализа и близких к нему финансовых наук позволяет сделать следующий вывод. Финансовый анализ представляет собой самостоятельную область финансовой науки и неотъемлемую составную часть системы финансового менеджмента. Он базируется на общей теории экономического анализа, в том числе на его количественных и качественных методах, и теории финансов и использует информационную базу, включающую систему финансового и управленческого учета, а также всю необходимую неучетную информацию для обоснования управленческих решений по привлечению, наиболее эффективному использованию и наращиванию капитала.

ГЛАВА 2. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

2.1. Анализ состава, структуры и динамики капитала предприятия

Термин “баланс” происходит от лат. слов *bis* — дважды и *lanx* — чаша и употребляется как символ равновесия и равенства. Слово “баланс” широко используется как в различных науках (не только в экономической), так и в повседневной жизни. В бухгалтерском учете этот термин имеет несколько значений: равенство итогов при проведении записей по счетам и группировка средств и источников хозяйствующего субъекта; итог основной отчетной формы; наименование основной отчетной формы.

Как форма отчетности бухгалтерский баланс является одним из основных источников информации для анализа финансового состояния предприятия. Анализ бухгалтерского баланса позволяет получить достаточно наглядное и непредвзятое представление об имущественном и финансовом положении предприятия. В балансе отражено состояние средств предприятия в денежной оценке на определенную дату в двух группах: по составу средств, по источникам их формирования. Отсюда можно получить представление о том, куда вложены средства предприятия (актив баланса) и каковы источники этих вложений (пассив баланса).

Таким образом, бухгалтерский баланс — это не просто важнейшая форма отчетности, но и один из основных элементов метода бухгалтерского учета: способ обобщенного отражения и

экономической группировки средств предприятия в денежной оценке по их видам и источникам образования на определенную дату.

Принципы составления баланса вырабатывались многими поколениями бухгалтеров, и в своей основе они универсальны и сейчас для всех стран мира. В нашей стране при командной, плановой, системе экономики баланс, как и весь учет, был приспособлен к потребностям именно такой экономики и по своей структуре и принципам оценок ряда активов стал существенно отличаться от форм балансов, применяемых в мировой практике.

В соответствии с приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н “О формах бухгалтерской отчетности организаций” в бухгалтерском балансе (ф. № 1) произошли большие изменения.

1. При заполнении статей “Нематериальные активы” и “Незавершенное строительство” следует учитывать нововведения, обусловленные ПБУ 17/02 “Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы”. В бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности появился новый вид активов — расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, которые дали положительный результат. Этот актив учитывается в составе нематериальных активов, но им не является. Если по давшим положительный результат расходам оформлен в надлежащем порядке патент или другой документ, то эти расходы приобретают статус нематериального актива.

При выполнении НИОКР затраты по ним предварительно собираются на счете 08 “Вложения во внеоборотные активы”. В связи с этим остатки затрат по незаконченным НИОКР должны отражаться по соответствующей статье бухгалтерского баланса.

Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, которые не дали поло-

жительного результата, как известно, списываются по окончании работ на счет прибылей и убытков как внереализационные убытки, которые найдут свое отражение в отчете о прибылях и убытках.

2. Появились две новые статьи: с введением ПБУ 18/02 “Учет расчетов по налогу на прибыль организаций” в активе баланса — статья “Отложенные налоговые активы”, в пассиве — “Отложенные налоговые обязательства”. Таким образом усложнились формы финансовой отчетности, но стали соответствовать международным стандартам (МСФО).

3. Минфин России разработал (по просьбе многочисленных промышленных предприятий) и утвердил Методические указания по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды (приказ от 26 декабря 2002 г. № 135н), в которых предусмотрены некоторые изменения по бухгалтерскому учету указанных ценностей.

Спецоснастка и специальная одежда могут учитываться в зависимости от принятой организацией учетной политики либо на счете 01 “Основные средства” (с применением порядка амортизации, используемого для объектов основных средств), либо на счете 10 “Материалы” (с применением механизма погашения стоимости, установленного в Методических указаниях), либо одна часть — на счете 01, а другая часть — на счете 10. В случае учета указанных ценностей на счете 10 к нему открываются два субсчета: “Специальная оснастка и специальная одежда на складе” и “Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации”.

4. При заполнении статей “Долгосрочные финансовые вложения” и “Краткосрочные финансовые вложения” следует учитывать ПБУ 19/02 “Учет финансовых вложений”. Указанное положение внесло ряд новых правил учета финансовых вложений, которые следует применять при формировании бухгалтерского баланса. Прежде всего это возможность использовать несколько видов оценки отдельных объектов финансовых вложений. По-

мимо первоначальной стоимости введены текущая рыночная стоимость и дисконтированная стоимость.

Финансовые вложения, по которым можно определить в установленном порядке текущую рыночную стоимость, отражаются в бухгалтерской отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Разница между оценкой на отчетную дату и предыдущей оценкой относится на финансовые результаты у коммерческой организации (в качестве операционных доходов или расходов) или увеличение доходов и расходов у некоммерческой организации в корреспонденции со счетом учета финансовых вложений. Таким образом, коммерческая организация отражает положительную разницу по дебету счета 58 «Финансовые вложения» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы», а отрицательную — обратной корреспонденцией.

Финансовые вложения, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, отражаются в бухгалтерской отчетности по первоначальной стоимости. При этом ПБУ 19/02 введено понятие обесценения финансовых вложений, не имеющих текущей рыночной стоимости, через устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений. В случае возникновения ситуации, в которой может произойти обесценение финансовых вложений, организация должна проверить наличие условий для устойчивого снижения стоимости финансовых вложений.

Указанная проверка производится по всем финансовым вложениям (а не только по ценным бумагам, как было ранее) организации, по которым имеются признаки их обесценения. Если проверка на обесценение подтверждает устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений, то организация образует резерв под обесценение финансовых вложений на величину разницы между учетной и расчетной стоимостями таких финансовых вложений. Коммерческая организация образует указанный резерв за счет своих финансовых результатов

(в составе операционных расходов), а некоммерческая — за счет увеличения расходов.

В бухгалтерской отчетности стоимость таких финансовых вложений показывается по учетной стоимости за вычетом суммы образованного резерва под их обесценение.

По долговым ценным бумагам и предоставленным займам организация может составлять расчет их оценки по дисконтированной стоимости. При этом записи в бухгалтерском учете не производятся. Информация о применении такой оценки и способах расчета дисконтированной стоимости должна приводиться в пояснительной записке.

5. Статья “Собственные акции, выкупленные у акционеров” перенесена из актива бухгалтерского баланса в его пассив и стала контрпассивной статьей по отношению к статье “Уставный капитал”.

6. Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах, дополнена новой статьей, характеризующей нематериальные активы, полученные в пользование. Для заполнения этой статьи необходимо открыть новый забалансовый счет, который отсутствует в перечне, приведенном в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Необходимость раскрытия такой информации вытекает из ПБУ 14/2007 “Учет нематериальных активов”, в соответствии с которым нематериальные активы, полученные в пользование, учитываются организацией-пользователем на забалансовом счете в оценке, принятой в договоре. К такого рода договору, заключенному между правообладателем и пользователем права на использование объектов интеллектуальной собственности, относятся лицензионные договоры (исключительная, неисключительная, открытая лицензия), авторские договоры (о передаче исключительных, неисключительных прав на использование произведений науки, литературы, искусства), договоры коммерческой концессии и другие аналогичные договоры, заключенные в соответствии с установленным законодательством РФ порядком.

Можно выделить несколько видов бухгалтерских балансов. В качестве примера приведем одну из встречающихся в экономической литературе классификаций (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Классификация бухгалтерских балансов

Классификационный признак	Вид баланса
По времени составления	Вступительные, текущие, ликвидационные, разделительные, объединительные
По источникам составления	Инвентарные, книжные, генеральные
По объему информации	Единичные, сводные, консолидированные
По характеру деятельности	Балансы основной деятельности, балансы неосновной деятельности
По сферам деятельности	Инвестиционного фонда, банка, страховой организации и т.д.
По формам собственности	Государственного предприятия, акционерного общества, частного предприятия и т.д.
По объекту отражения	Самостоятельный, отдельный баланс
По степени аналитичности	Баланс-брутто, баланс-нетто, шахматный оборотный, средний, уплотненный

В учебных целях в рамках данного курса в основном будет использоваться текущий баланс предприятия.

Обычно оценку финансового состояния предприятия начинают с общей характеристики средств предприятия и источников их образования, показываемых в бухгалтерском балансе. При этом проводят так называемый вертикальный и горизонтальный анализ.

Вертикальный анализ предполагает изучение соотношения разделов и статей баланса, т. е. их структуры. Вертикальный анализ проводится при помощи аналитической таблицы (табл. 2.2) и предполагает изучение изменений удельных весов статей актива и пассива баланса с целью прогнозирования изменений их структуры. Проиллюстрируем методику его проведения на примере цифровых данных.

Таблица 2.2

Вертикальный анализ баланса предприятия (сокращенный вариант)

Статья	На начало года		На конец года		Отклонение уд. весов (гр. 5 – гр. 3)
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Актив					
I. Внеоборотные активы (стр. 190)	129 440	72,85	125 852	70,88	-1,97
II. Оборотные активы (стр. 290)	48 250	27,15	51 704	29,12	1,97
в том числе:					
запасы (стр. 210)	2920	1,64	5968	3,36	1,72
НДС по приобретенным ценностям (стр. 220)	682	0,38	1682	0,95	0,57
дебиторская задолжен- ность (стр. 230 + 240)	44 632	25,12	43 550	24,53	-0,59
краткосрочные финан- совые вложения денеж- ные средства	0	0	500	0,28	0,28
(стр. 250, 260)	16	0,01	4	0,00	-0,01
Итого по активу	177 690	100	177 556	100	—
Пассив					
III. Капитал и резервы (стр. 490)	126 558	71,22	123 894	69,78	-1,44
IV. Долгосрочные обяза- тельства (стр. 590)	0	0	0	0	0
V. Краткосрочные обяза- тельства (стр. 690)	51 132	28,78	53 662	30,22	1,44
в том числе:					
займы и кредиты (стр. 610)	248	0,14	0	0	-0,14
кредиторская задол- женность (стр. 620)	48 474	27,28	52 832	29,76	2,48
задолженность перед участниками (учре- дителями) по выплате доходов (стр. 630)	898	0,51	182	0,10	-0,41
доходы будущих перио- дов (стр. 640)	648	0,36	648	0,36	0
прочие краткосрочные обязательства (стр. 660)	864	0,48	0	0	-0,48
Итого по пассиву	177 690	100	177 556	100	—

Горизонтальный анализ направлен на сопоставление аналогичных показателей баланса, числящихся на различные даты, т. е. представляет собой изучение изменений этих показателей в динамике. Результаты горизонтального анализа в значительной степени зависят от внешних факторов, в частности от темпов инфляции. Проводить горизонтальный анализ можно по схеме, представленной в табл. 2.3. Проиллюстрируем методику его проведения на основе данных, приведенные в табл. 2.2.

Таблицы 2.3

**Горизонтальный анализ баланса предприятия
(сокращенный вариант)**

Статья	На начало года, тыс.руб.	На конец года, тыс.руб.	Отклонение	
			в тыс.руб. (гр.3 – гр.2)	в % (гр. 4 x 100%) / гр. 2
1	2	3	4	5
Актив				
I. Внеоборотные активы (стр. 190)	129 440	125 852	-3588	-2,77
II. Оборотные активы (стр. 290)	48 250	51 704	3454	7,16
в том числе:				
запасы (стр. 210)	2920	5968	3048	104,38
НДС по приобретенным ценностям (стр. 220)	682	1682	1000	146,63
дебиторская задолженность (стр. 230 + 240)	44 632	43 550	-1082	-2,42
краткосрочные финансовые вложения (стр. 250)	0	500	500	—
денежные средства (стр. 260)	16	4	-12	-0,75
Итого по активу	177 690	177 556	-134	-0,08
Пассив				
III. Капитал и резервы (стр. 490)	126 558	123 894	-2664	-2,10
IV. Долгосрочные обязательства (стр. 590)	0	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства (стр. 690)	51 132	53 662	2530	4,95
в том числе:				
займы и кредиты (стр. 610)	248	0	-248	-100,00

Окончание табл. 2.3

1	2	3	4	5
кредиторская задолженность (стр. 620)	48 474	52 832	4358	8,99
зadолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов (стр. 630)	898	182	716	-79,73
доходы будущих периодов (стр. 640)	648	648	0	0
прочие краткосрочные обязательства (стр. 660)	864	0	864	-100,00
Итого по пассиву	177 690	177 556	-134	-0,08

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике иногда строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерского баланса, так и динамику отдельных его статей. Как горизонтальный, так и вертикальный анализ широко используются при проведении межхозяйственных сравнений, так как позволяют сравнивать отчетность различных по роду деятельности и объемам производства предприятий. В целях более точной характеристики структуры средств предприятия и их источников горизонтальный и вертикальный анализы дополняют более детальным анализом структуры актива и пассива баланса. В случае оценки динамики балансовых показателей за несколько лет, позволяющей выявлять устойчивые тенденции их изменений, говорят о проведении “трендового” анализа.

При анализе структуры актива баланса целесообразно выделять мобильные оборотные активы, отражаемые по разделу II “Оборотные активы” актива баланса и внеоборотные “иммобилизованные средства”, показываемые в разделе I “Внеоборотные активы” актива баланса. Оборотные активы наиболее деятельно участвуют в хозяйственных процессах и в конце своего оборота приносят предприятию выручку от реализации и прибыль. Поэтому повышение удельного веса оборотных активов (особенно их самой мобильной части — денежных средств) с финансовой

точки зрения положительно характеризует сдвиги в структуре средств и определяет тенденцию к ускорению их оборачиваемости. Разумеется, такие изменения в составе активов следует оценивать положительно, если размер средств, вложенных в производственный потенциал предприятия (основные фонды, производственные запасы и т.п.), достаточен для обеспечения его нормальной работы. Более того, излишнее накопление высоколиквидных активов иногда может свидетельствовать о снижении эффективности их использования, о неиспользовании возможностей расширения производства, о несвоевременной замене производственного оборудования, об отставании в техническом перевооружении производства и т. п.

В основном активы предприятия по степени риска можно подразделить на четыре основные группы:

1) активы с минимальной степенью риска, которой обладают денежные средства и легко реализуемые ценные бумаги;

2) активы с малой степенью риска — допустимая дебиторская задолженность, нормальные производственные запасы, готовая продукция и товары, пользующиеся спросом;

3) активы со средней степенью риска — остатки незавершенного производства, расходы будущих периодов;

4) активы с высокой степенью риска — недопустимая и просроченная дебиторская задолженность, залежалые запасы, неходовые товары, не находящая сбыта продукция и т. д.

Естественно, что чем больше средств вложено в активы с высокой степенью риска, тем ниже финансовая устойчивость предприятия. Чтобы это выяснить, необходим обзор статей баланса, требующих особого внимания для выявления финансового неблагополучия. К такого рода “тревожным” статьям актива относится, например, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Разумеется, для выделения из комплексных балансовых статей сумм, связанных с отвлечением средств из оборота (просрочка платежей, недостачи, порча ценностей и т.п.), необходимо использовать данные аналитического учета, информацию о применяемых санкциях и т. п.

Персональный учет дебиторов и сроков платежей позволяет наладить контроль за выполнением контрагентами своих обязательств и принимать меры к недопущению иммобилизации средств в неоправданные виды дебиторской задолженности.

При изучении структуры пассива баланса важно сопоставить источники собственных средств предприятия — капитал и резервы (раздел III пассива баланса) и обязательства этого предприятия, характеризующие заемные и привлеченные средства (разделы IV и V пассива). При этом следует иметь в виду, что в V разделе баланса имеются две статьи, которые по своему экономическому характеру относятся не к обязательствам, а к источникам собственных средств. Это стр. 640 “Доходы будущих периодов” и 650 “Резервы предстоящих расходов”. Изучение этих групп источников позволяет получить весьма полезные аналитические оценки.

Давая общую оценку состояния средств предприятия и их источников на основании бухгалтерского баланса, полезно также сопоставить размеры дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года после отчетной даты (раздел II актива баланса), с кредиторской задолженностью (стр. 620 раздела V пассива баланса). Принято считать нормальным такое соотношение, когда дебиторская задолженность примерно в два раза превышает сумму кредиторской задолженности (разумеется, если дебиторская задолженность является допустимой, т. е. не связана с нарушениями и реальна к погашению должниками предприятия).

2.2. Анализ и оценка чистых активов предприятия

Для акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью установлено, что по окончании второго после их образования финансового года уставный капитал общества не может превышать стоимость чистых активов баланса. Если размер чистых активов окажется меньше уставного капитала, то общество должно объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение уставного капитала. Если после этого

стоимость чистых активов становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, то общество подлежит ликвидации. Таким образом, должно выдерживаться соотношение:

$$\begin{aligned} & \text{Чистые активы} \geq \text{Уставный капитал} \geq \\ & \geq \text{Минимальный размер уставного капитала} \end{aligned}$$

В общем виде чистые активы общества представляют собой величину, определяемую путем вычитания из суммы активов общества суммы его обязательств, принимаемых к расчету.

Оценка имущества, средств в расчетах и других активов и пассивов общества производится с учетом требований положений по бухгалтерскому учету и других нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Для оценки стоимости чистых активов общества составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности.

Величина чистых активов акционерного общества определяется по балансу на 31 декабря отчетного года в соответствии с методикой, утвержденной приказами Минфина России и Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. № 10н, 03-6/пз “Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ”. В соответствии с выше-названной Методикой определим чистые активы акционерного общества (табл. 2.4).

Таблица 2.4

**Определение величины чистых активов
акционерного общества (тыс. руб.)**

Показатель	Необходимая корректировка	Код строки баланса	На начало года	На конец года
1. Нематериальные активы	С учетом положений п. 3 порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ	110	62	224
2. Основные средства		120	66 392	71 062

Продолжение табл. 2.4

Показатель	Необходимая корректировка	Код строки баланса	На начало года	На конец года
3. Незавершенное строительство		130	61 600	53 232
4. Доходные вложения в материальные ценности		135	0	0
5. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	За исключением балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров и задолженности участников (учредителей) по их взносам в уставный капитал	140 250	1386 0	1334 500
6. Прочие внеоборотные активы	Включая величину отложенных налоговых активов	150	0	0
7. Запасы		210	2920	5968
8. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		220	682	1682
9. Дебиторская задолженность	За исключением задолженности участников (учредителей) по их взносам в уставный капитал	230 + 240	44 632	43 550
10. Денежные средства		260	16	4
11. Прочие оборотные активы		270	0	0
12. Итого активы: п. 1 + п. 2 + ... + п. 10			177 690	177 556
13. Долгосрочные обязательства по кредитам и займам		510	0	0

Окончание табл. 2.4

Показатель	Необходимая корректировка	Код строки баланса	На начало года	На конец года
14. Прочие долгосрочные обязательства	Включая величину отложенных налоговых обязательств	520	0	0
15. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам		610	248	0
16. Кредиторская задолженность		620	48 474	52 832
17. Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов		630	898	182
18. Резервы предстоящих расходов		650	0	0
19. Прочие краткосрочные обязательства		660	864	0
20. Итого пассивы, исключаемые из стоимости активов от п. 13 до п. 19			50 484	53 014
21. Стоимость чистых активов акционерного общества п. 12 – п. 20			127 206	124 542

Если анализ выявит превышение суммы уставного капитала над размером чистых активов, в соответствии с Законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ “Об акционерных обществах” следует рекомендовать предприятию уменьшить уставный капитал на величину этого превышения.

Недостижение чистыми активами общества установленного минимального размера уставного капитала должно служить сигналом опасности ликвидации подобного предприятия.

2.3. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Одной из основных характеристик финансового состояния предприятия является его платежеспособность. *Платежеспособность предприятия* — это способность его своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства по платежам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими юридическими и физическими лицами в рамках осуществления нормальной финансово-хозяйственной деятельности.

С понятием платежеспособности тесно связано понятие кредитоспособности как качественной оценки заемщика, которая дается банком для решения вопроса о возможности и условиях кредитования и позволяет предвидеть вероятность своевременного возврата ссуд и эффективность их использования. Таким образом, в самом общем виде *кредитоспособность* — это платежеспособность предприятия с точки зрения банка.

Особое значение оценка платежеспособности и кредитоспособности приобретает сейчас в связи с многообразием форм собственности, возникших в ходе приватизации государственных и муниципальных предприятий, и наличием рынка ценных бумаг для принятия решения о выборе контрагентов, объектов инвестирования и т. д.

Платежеспособность и кредитоспособность предприятия можно охарактеризовать в двух аспектах.

1. Традиционный подход, не требующий аналитических расчетов, когда по данным отчетности, по опыту работы оценивается аккуратность предприятия при выполнении своих платежных обязательств по ранее заключенным контрактам и полученным ссудам. При этом оценивают так называемую текущую платежеспособность. Для этого по данным балансов за несколько отчетных периодов проверяют, не значатся ли в пассиве просроченные платежи (разумеется, для этого нужны расшифровки ряда статей кредиторской задолженности). Если просроченных платежей нет, то текущая платежеспособность предприятия оценивается положительно, и наоборот. Изучают

также соотношение пеней, полученных и уплаченных (в составе внереализационных финансовых результатов), другие параметры кредитной истории предприятий-заемщиков. Но недостаток такого подхода состоит в том, что он обращен в прошлое.

2. Второй аспект более важен — это изучение ожидаемой, потенциальной платежеспособности. При этом исследуется способность предприятия при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников для погашения всех своих обязательств по платежам. Для обоснованной оценки такой платежеспособности необходим глубокий анализ ликвидности баланса, обеспеченности собственными оборотными средствами, использования кредитов и оборотных средств, уровня рентабельности и т. д. Однако центральное место здесь занимает анализ ликвидности баланса.

Ликвидность — это способность активов предприятия трансформироваться в денежную форму без потери своей балансовой стоимости.

Цель анализа баланса на ликвидность заключается в оценке способности предприятия без какого-либо нарушения нормального хода производства производить срочные платежи за счет соответствующих им по срочности поступлений от реализованных ценностей. Для этого сопоставляют средства по активу баланса, сгруппированные по срокам возможно быстрого их превращения в деньги, с обязательствами по платежам (пассив баланса), сгруппированным по степени срочности предстоящей их оплаты.

Все активы, которые предприятие может мобилизовать для погашения своих обязательств, можно подразделить на три основные группы в зависимости от степени их ликвидности.

Первая группа — денежные средства и краткосрочные ценные бумаги — включает в себя: остатки средств в кассе, на расчетном и валютном счетах, на прочих денежных счетах в банках, прочие денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Это первоклассные ликвидные средства. Они показываются в разделе II актива баланса.

Вторая группа — легкорезализуемые требования: расчеты с дебиторами в пределах допустимой дебиторской задолжен-

ности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев с отчетной даты.

Третья группа — легко реализуемые элементы запасов; показываемые в разделе II актива баланса; остатки производственных запасов, незавершенное производство, расходы будущих периодов, товары отгруженные, готовая продукция и товары для перепродажи, прочие запасы и затраты (без НДС).

Все остальные активы предприятия относятся к трудно реализуемым и не рассматриваются в качестве ликвидных средств.

При анализе баланса предприятия на ликвидность следует учесть, что остатки третьей группы ликвидных средств нуждаются в корректировке в зависимости от их оборачиваемости. Суть корректировки состоит в том, что из балансовой суммы запасов берется лишь та часть, которая возмещается в составе выручки от продаж продукции, товаров, работ и услуг в денежной форме за год, т. е. в пределах длительности оборота 360 дней.

Обязательства по платежам показаны в пассиве баланса. Состоят они из двух основных видов:

1) задолженность “А” — краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам за товары, работы и услуги, задолженность по выданным векселям, полученным авансам, по заработной плате, по отчислениям на социальное страхование, расчеты с прочими кредиторами (раздел V пассива баланса), а также краткосрочные кредиты банка, краткосрочные займы, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (стр. 630). Все слагаемые такой краткосрочной задолженности определяются прямо по балансу” независимо от того, что часть из них носит характер устойчивых пассивов;

2) задолженность “Б” — долгосрочные кредиты и займы. При этом такую задолженность надо корректировать, т. е. выделять ту ее часть, погашение которой приходится на ближайшие 12 месяцев (это можно узнать из кредитных договоров и срочных обязательств, из финансового плана или определить по ф. № 5). В том случае, если учетная политика предприятия предполагает отражение годовой части задолженности по

долгосрочным обязательствам на счетах краткосрочных ссуд или займов, текущие платежные обязательства будут ограничиваться задолженностью “А”. Совокупность этих двух видов обязательств представляет собой общую сумму текущих платежных обязательств предприятия.

Исходя из этих данных можно составить так называемый баланс платежной готовности (его иногда называют финансовым планом-прогнозом). Если платежные обязательства превышают соответствующие средства, то предприятие может рассматриваться как неплатежеспособное, и наоборот.

Для характеристики платежеспособности можно определить и так называемый размер чистых текущих активов, не обремененных обязательствами (функционирующий капитал). Он определяется как разность между суммой ликвидных оборотных активов и суммой текущих обязательств.

$$\text{ЧТА} = \text{ЛОА} - \text{ТО},$$

где ЧТА — чистые текущие активы;

ЛОА — ликвидные оборотные активы;

ТО — текущие обязательства.

Данный показатель характеризует запас прочности предприятия для расширения коммерческих операций. При этом величина текущих обязательств (ТО) определяется по балансу следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{ТО} &= \text{Итог раздела V пассива баланса} - \\ & - \text{Доходы будущих периодов (стр. 640)} - \\ & - \text{Резервы предстоящих расходов (стр. 650)}. \end{aligned}$$

Приведенное выше подразделение ликвидных средств предприятия на три основные группы позволяет рассчитать ряд коэффициентов и дать относительную оценку степени платежеспособности, например *коэффициент покрытия баланса*:

$$K_{\text{покр. бал.}} = \frac{\text{Сумма всех трех групп ликвидных средств}}{\text{Сумма текущих обязательств}} .$$

Чем выше данный коэффициент, тем устойчивее положение предприятия. При этом надо иметь в виду, что коэффициент покрытия баланса может существенно меняться в течение года (особенно в сезонном производстве), поэтому для его расчета целесообразно использовать среднегодовые величины ликвидных средств и обязательств. Исчислять эти средние величины следует по формуле средней хронологической. Однако коэффициент покрытия баланса не является безусловной гарантией прочного финансового положения (особенно в капитальном строительстве в условиях нестабильной экономики). Оценка достаточности данного коэффициента зависит от характера производства и структуры активов предприятия. Если в составе ликвидных средств больше половины занимают средства третьего класса (запасы товарно-материальных ценностей), а это малоликвидные источники, то по коэффициенту покрытия баланса трудно судить о реальной платежеспособности предприятия. При его расчете следует учитывать ряд особенностей, связанных с хозяйственной деятельностью предприятия. Например, при высоком организационном уровне строительного производства и “работе с колес” можно значительно снизить производственные запасы предприятия. Следовательно, уровень коэффициента покрытия баланса на таком предприятии может быть существенно ниже, чем в среднем по отрасли, без ущерба для производства. Достаточно низкие значения данного коэффициента могут быть и на предприятиях с высокими скоростями оборота средств, в частности на предприятиях торговли. В подобной ситуации приемлемая ликвидность обеспечивается быстрым притоком денежных средств от основной деятельности предприятия. Поэтому в целях более достоверной оценки ликвидности баланса предприятия принято рассчитывать еще один показатель — *коэффициент ликвидности баланса* (его иногда называют промежуточным коэффициентом покрытия, коэффициентом критической оценки ликвидности, коэффициентом “лакмусовой бумажки”):

$$K_{\text{ликв.}} = \frac{\text{Сумма первой и второй групп ликвидных средств}}{\text{Сумма текущих обязательств}} .$$

Данный коэффициент не учитывает запасы товарно-материальных ценностей, он концентрирует внимание на реально ликвидных активах, т. е. на более надежных источниках. Поскольку числитель формулы коэффициента ликвидности баланса меньше, чем у коэффициента покрытия баланса, то его величина всегда меньше последнего. Необходимость расчета данного коэффициента вызвана тем, что он позволяет дать более реальную оценку платежеспособности предприятия. В работах некоторых западных аналитиков приводится минимально допустимое значение данного коэффициента, равное 1. Логика такого подхода продиктована, по всей видимости, необходимостью поддержания в процессе хозяйственной деятельности предприятия паритета между дебиторской и кредиторской задолженностью. Любые отклонения коэффициента в ту или иную сторону должны подвергаться тщательному анализу. Так, например, если значение коэффициента существенно выше минимально допустимого уровня в основном за счет роста дебиторской задолженности, то вряд ли такую тенденцию можно считать положительной.

Еще в большей степени реальную платежеспособность отражает *коэффициент абсолютной ликвидности*, который можно рассчитать по формуле:

$$K_{\text{абс. ликв.}} = \frac{\text{Первая группа ликвидных средств}}{\text{Сумма текущих обязательств}} .$$

Данный коэффициент является наиболее жестким критерием оценки ликвидности баланса предприятия. Он показывает, какая часть текущих обязательств предприятия может быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств.

Величины указанных выше коэффициентов во многом зависят от специфики деятельности каждого конкретного предприятия. Однако проведенные исследования позволили выявить теоретически достаточные их минимальные значения, в частности, для российских предприятий они следующие (В. И. Бариленко и др.) [23]:

- коэффициент абсолютной ликвидности: 0,2–0,25;
- коэффициент ликвидности: 0,7–0,8;
- коэффициент покрытия баланса: 2,0–2,5.

Выбирая объекты для инвестирования или заключения контрактов, следует отдавать предпочтение более надежным предприятиям, с высокими значениями коэффициента покрытия. Так же поступают и банки, решая вопрос о выдаче ссуд и определении условий кредитования.

Важными характеристиками финансового состояния предприятия и его платежеспособности можно также считать и показатели финансовой независимости и финансовой устойчивости. Первый из них определяется как доля собственных источников средств в итоговой сумме пассива баланса. Второй отличается тем, что к собственным источникам прибавляется сумма долгосрочных кредитов. Более высокие значения этих показателей также свидетельствуют о лучшем финансовом положении предприятия (расчеты проводят по среднегодовым данным). Коммерческие банки традиционно используют подобные показатели для оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков, относя их к различным классам, как например, в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Классность кредитоспособности предприятий

Класс	Коэффициент покрытия баланса	Коэффициент ликвидности баланса	Обеспечение собственными источниками средств	Условия кредитования
1	3,0 и более	1,5 и более	Более 60%	Льготные
2	От 2,0 до 3,0	От 1,0 до 1,5	От 30 до 60%	На общих основаниях
3	Менее 2,0	Менее 1,0	Менее 30%	Некредитоспособные

Однако окончательного вывода о платежеспособности и кредитоспособности нельзя делать и по показателям ликвидности — они не отражают качественных характеристик оборотных средств, поэтому для углубления анализа необходимо изучать и дополнительные показатели платежеспособности. В первую очередь это показатели оборачиваемости оборотных средств и деловой активности предприятия, рентабельности его деятельности, конкурентоспособности и рыночной устойчивости.

2.4. Анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами

Поскольку с финансовой точки зрения оборотные средства предприятия играют главную роль в обслуживании хозяйственного оборота и являются наиболее мобильной частью активов предприятия, то их изучение занимает центральное место в анализе финансового состояния предприятия. Прежде всего в данном случае необходимо определить, насколько предприятие обеспечено оборотными средствами. При этом особое внимание следует уделять обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, поскольку от степени такой обеспеченности в решающей мере зависит финансовая устойчивость любого предприятия.

Надо сказать, что обеспеченность собственными оборотными средствами (СОС) традиционно занимает важнейшее место в анализе финансового состояния предприятия. И во времена командной экономики, когда каждому предприятию “сверху” устанавливались нормативы оборотных средств (т. е. минимальные, но достаточные для выполнения плана запасы сырья, топлива, комплектующих изделий, готовой продукции и т. п.), руководители предприятий и вышестоящих органов строго контролировали обеспеченность этих нормативов собственными оборотными средствами. Незаполнение таких нормативов грозило остановкой производства и срывом выполнения производственной программы, а сверхнормативные, да еще непрокредитованные остатки свидетельствовали о нерациональном “замораживании” в виде запасов оборотных средств, ухудшающем финансовое состояние предприятия. При этом и нормативы, и остатки собственных оборотных средств показывались прямо в балансе:

Наличие собственных оборотных средств = Источники
собственных средств + Устойчивые пассивы
в покрытие нормативов – Основные средства
и прочие внеоборотные активы

Теперь никто не утверждает предприятиям нормативы оборотных средств (хотя сами предприятия, конечно, должны их для себя определять, но это их коммерческая тайна).

Анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами можно провести по методике на примере табл. 2.6

Таблица 2.6

Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами (тыс. руб.)

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонения (+, -)
1. Капитал и резервы (стр. 490 пассива баланса)	4000	5000	1000
2. Долгосрочные заемные обязательства (стр. 590 пассива баланса – стр. 515)	800	600	-200
3. Доходы будущих периодов + резервы предстоящих расходов (стр. 640 + 650 пассива баланса)	50	0	-50
4. Итого источников собственных и приравненных к ним средств (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3)	4850	5600	750
5. Внеоборотные активы – отложенные налоговые активы (стр. 190 актива баланса – стр. 145)	4250	4400	150
6. Наличие собственных оборотных средств (стр. 4 – стр. 5)	600	1200	600
7. Запасы (стр. 210 актива баланса) + НДС по приобретенным ценностям (стр. 220 актива баланса)	800	1000	200
8. Излишек собственных оборотных средств (+), недостаток (-) (стр. 6 – стр. 7)	-200	200	0
9. Уровень обеспеченности собственными оборотными средствами, % (стр. 8 : стр. 7) · 100%	-50	20	-30

Данные табл. 2.6 позволяют оценить достаточность собственных и приравненных к ним средств для формирования запасов, а также выявить различия в финансовом положении предприятия на начало и конец отчетного периода. Недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов и затрат

однозначно характеризует неустойчивость финансового состояния, в то же время образование излишка собственных оборотных средств свидетельствует о значительном укреплении финансового положения предприятия. Конечно, проводимый подобным образом анализ следует дополнять изучением достаточности собственных оборотных средств для покрытия устанавливаемого самим предприятием норматива оборотных средств и соответствия фактических размеров запасов и затрат, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности.

При анализе обеспеченности предприятия оборотными средствами следует особое внимание уделить изучению состояния материальных оборотных средств, так называемых запасов. Группа активов “Запасы” показывается в разделе II актива баланса и включает в свой состав:

- сырье и материалы, топливо, запчасти и аналогичные ценности;
- животных на выращивании и откорме;
- затраты в незавершенном производстве;
- готовую продукцию и товары для перепродажи;
- товары отгруженные;
- расходы будущих периодов;
- прочие запасы и затраты.

Кроме того, в балансе выделяется НДС по приобретенным ценностям. При анализе запасов материальных ценностей следует иметь в виду, что их величина в балансе зависит от применяемого способа оценки:

- по средней себестоимости заготовления;
- ФИФО;
- ЛИФО.

Поэтому при анализе динамики величин запасов необходимо учитывать изменения учетной политики предприятия.

Запасы составляют значительную долю оборотных средств. От обеспеченности предприятия такими активами во многом зависит вся его хозяйственная деятельность.

Обычно анализ проводят по состоянию на конкретную дату не только в целом по статьям баланса, но и в разрезе номенкла-

турных номеров каждого вида материальных ценностей (для этого используются данные аналитического бухгалтерского учета).

В настоящее время при анализе полезно определять уровень запасов ТМЦ по отношению к годовому объему реализации и динамике этого показателя. С позиций анализа финансового состояния такой показатель можно трактовать как размер оборотных средств, вложенных в запасы и затраты, необходимый для получения 1 руб. выручки от продаж. Чем меньше величина этого показателя, тем более эффективно используются оборотные средства. Такой анализ можно сделать непосредственно по данным отчетности (табл. 2.7)

Таблица 2.7

Соотношение запасов и годового объема продаж (тыс.руб.)

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (+, -)
1. Выручка от продаж продукции, услуг (ф. № 2) (по отгрузке)	101 952	116 184	14 232
2. Среднегодовые запасы (раздел II актива баланса)	1400	4444	3044
3. Уровень запасов на 1 руб. выручки (стр. 2 : стр. 1) · 100%	1,37	3,82	2,45

Как видно из табл. 2.7, на 1 руб. продаж потребовалось вложить в запасы на 2,45 коп. больше оборотных средств по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует о снижении эффективности использования запасов.

Любое предприятие должно рационально использовать оборотные средства в соответствии с их назначением, обеспечивая непрерывность и целесообразность их оборота в процессе производства. Использование оборотных средств не по целевому назначению называется иммобилизацией оборотных средств, т. е. отвлечением их из нормального, предусмотренного финансовым планом предприятия, оборота.

Следует различать иммобилизацию оборотных средств в широком и узком смыслах. В *широком смысле слова* иммобилизация оборотных средств возникает в результате замедления оборота средств на отдельных стадиях производства и обращения, и характеризуется следующими признаками:

- сверхплановыми запасами;
- остатками по счетам, не оплаченным покупателями и заказчиками в срок;
- наличием товаров отгруженных (выполненных работ, оказанных услуг), счета за которые не выставлены своевременно;
- счетами за товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от акцепта и т. п.

Иммобилизация *в узком смысле слова* представляет собой отвлечение оборотных средств на цели, не связанные с планомерным кругооборотом. В условиях самостоятельности предприятий и отсутствия жесткой регламентации их деятельности перечень каналов такой иммобилизации значительно сокращен. В качестве иммобилизации средств предприятия в узком смысле слова можно рассматривать, например, сверхплановый капитальный ремонт. Информация о подобного рода иммобилизации содержится, как правило, в статьях раздела II актива баланса.

Для более детального анализа и выяснения конкретных причин иммобилизации необходимо привлекать дополнительные данные аналитического бухгалтерского учета.

После определения всех сумм иммобилизации следует определить ту часть собственных оборотных средств, которая используется целесообразно, находясь в нормальном, планомерном хозяйственном обороте.

Собственные оборотные средства, находящиеся в планомерном хозяйственном обороте, определяются как разность между наличием собственных оборотных средств и иммобилизацией оборотных средств в узком смысле слова.

После этого сопоставление полученной величины собственных оборотных средств с величиной запасов позволит более объективно оценить финансовое состояние предприятия.

В практике хозяйственной деятельности для пополнения оборотных средств наибольшее значение имеют краткосрочные кредиты под производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, товары и другие виды запасов и затрат, отражаемых в разделе II актива баланса.

Долгосрочные кредиты выделяются, как правило, на затраты по капитальным вложениям для совершенствования технического

уровня производства, его расширения, реконструкции и технического перевооружения, на внедрение новой техники и т. п.

Своевременное и правильное использование кредитов обеспечивает устойчивость финансового состояния предприятия. Поэтому основными принципами анализа привлеченных источников формирования оборотных средств предприятия должны быть:

- оценка использования права на кредит и обеспеченности банковских ссуд;
- контроль целевого использования кредитов и своевременного их погашения;
- анализ эффективности использования заемных средств.

Раньше обеспеченность ссуд и их целевой характер весьма строго контролировались банками (так же как срочность, возвратность, платность и даже эффективность использования). Теперь новые коммерческие банки ослабили подобный контроль, довольно часто практикуя “бланковые ссуды”, выдаваемые практически под заявление заемщика (бланк) без проверки их реального обеспечения. Зачастую это приводит к тому, что необеспеченные ссуды не возвращаются в срок. Поэтому в настоящее время банки начали строже подходить к заемщикам, требуя от них балансы, анализируя платежеспособность, выявляя обеспеченность требуемых кредитов. Довольно часто практикуется и такой вид снижения рисков, как страхование кредитов, что гарантирует их возвратность.

Само предприятие также должно изучать свою потребность в банковских ссудах, т. е. проверять их обеспеченность.

В настоящее время можно выделить четыре группы таких сделок:

- 1) сделки, основанные на личном доверии (персональный или “бланковый кредит”);
- 2) сделки, обеспеченные письменными обязательствами;
- 3) сделки под поручительство;
- 4) сделки под залог недвижимости, товаров, ценных бумаг или вещей.

В ходе анализа обеспечения полученного кредита необходимо обратиться к кредитному договору и выяснить, соответствует ли реальное обеспечение (наличие документов или материаль-

ных ценностей) предусмотренному договором перечню. Если размер обеспечения будет больше полученной ссуды, значит, имеется излишек обеспечения, и в случае необходимости, чтобы не отвлекать из оборота собственные средства, целесообразно обратиться к банку за дополнительной ссудой. Если обеспечение кредита меньше задолженности по ссуде, т.е. имеется недостаток обеспечения, то предприятие получило излишний кредит и нерационально его использует. В этом случае банк несет необоснованный риск и вправе, если это предусмотрено в договоре, взыскать с расчетного счета заемщика сумму, равную недостатку обеспечения, а при недостатке средств на расчетном счете отнести непогашенную сумму недостатка обеспечения на счет просроченных ссуд. Поэтому необходимо стремиться к соответствию сумм кредитов и сумм их обеспечения.

2.5. Анализ и оценка финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия

Одним из важнейших направлений финансового анализа предприятия является определение степени его финансовой независимости и финансовой устойчивости.

В наиболее общем виде *финансовая независимость предприятия* характеризует структуру его капитала и степень зависимости от внешних источников финансирования. *Финансовая устойчивость предприятия* характеризует его способность осуществлять хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности.

Несмотря на кажущуюся простоту определений, на практике не существует единого подхода к оценке вышеназванных показателей. Показатели, используемые в различных методиках, могут существенно отличаться как по методам расчета, так и в количественном выражении. Финансовая независимость и финансовая устойчивость предприятия могут быть определены как в абсолютном, так и в относительном выражении.

На первом этапе анализа и оценки финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия в абсолютном

выражении исчисляются три различных показателя наличия собственных оборотных средств в зависимости от степени использования возможных источников формирования запасов.

Показатель H_c отражает использование лишь собственных источников без различного рода заемных средств и источников, приравняемых к собственным. Он исчисляется как разница между итогами раздела III пассива баланса (стр. 490) и раздела I актива (стр. 190), т.е. просто как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами.

Показатель H_d включает также долгосрочные заемные обязательства (стр. 590 — стр. 515) и приравненные к собственным источники формирования запасов: доходы будущих периодов (стр. 640) и резервы предстоящих расходов (стр. 650). Он рассчитывается как сумма H_c и стр. 590, 640, 650 пассива баланса.

Показатель $H_{об}$ отражает общую величину всех возможных источников формирования запасов. Он определяется добавлением к H_d величины краткосрочных кредитов и займов (стр. 610).

Три полученных показателя сравниваются с фактическим наличием запасов (Z). В результате могут быть получены три различных варианта отклонений — излишка или недостатка собственных оборотных средств:

$$+(-) H_c = H_c - Z;$$

$$+(-) H_d = H_d - Z;$$

$$+(-) H_{об} = H_{об} - Z.$$

Такой подход позволяет выделить четыре типа финансовых ситуаций и соответствующую им степень финансовой устойчивости предприятия.

Тип 1: $+(-) H_c \geq 0;$

$$+(-) H_d \geq 0;$$

$$+(-) H_{об} \geq 0.$$

Первый тип финансовой ситуации характеризует абсолютную финансовую устойчивость предприятия. К сожалению, подобная идеальная устойчивость встречается крайне редко.

$$\text{Тип 2: } +(-) H_c < 0;$$

$$+(-) H_d \geq 0;$$

$$+(-) H_{об} \geq 0.$$

Второй тип ситуации характерен для нормального финансового состояния с достаточной степенью устойчивости.

$$\text{Тип 3: } +(-) H_c < 0;$$

$$+(-) H_d < 0;$$

$$+(-) H_{об} \geq 0.$$

Третий тип — отражает неустойчивое финансовое состояние предприятия, связанное с недостатком собственных оборотных средств для формирования запасов. В то же время в данной ситуации еще сохраняется возможность восстановления равновесия в результате пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов и т. д.

$$\text{Тип 4: } +(-) H_c < 0;$$

$$+(-) H_d < 0;$$

$$+(-) H_{об} < 0.$$

Четвертый тип — свидетельствует о крайне неустойчивом, кризисном финансовом состоянии. Это может быть связано с недостаточно эффективной или убыточной работой предприятия, с затовариванием готовой продукцией, не находящей сбыта, с необоснованным и чрезмерным накоплением производственных запасов, с раздуванием остатков незавершенного производства и т. д., когда для формирования запасов недостаточно даже заемных средств и приходится использовать средства кредиторов.

Относительная степень финансовой устойчивости предприятия определяется посредством системы коэффициентов, характеризующих структуру источников средств предприятия, используемых при формировании запасов, и степень его зависимости от внешних источников финансирования. К наиболее распространенным из них и наиболее часто встречающимся в экономической литературе относятся следующие.

Коэффициент финансовой автономии (финансовой независимости) определяется как отношение собственного капитала к общей сумме активов или пассивов, так как валюта баланса по активу и пассиву одинакова:

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Итог р. III ПБ}}{\text{Итог р. I АБ} + \text{Итог р. II АБ}} .$$

В данном виде коэффициент финансовой автономии дает наглядное представление о доле собственных источников средств, участвующих в процессе формирования активов предприятия. Соответственно, чем ближе значение данного коэффициента к 1, тем предприятие более независимо от внешних инвесторов. Теоретически достаточным значением данного коэффициента является для промышленных отраслей 50–60%.

В настоящее время в экономической литературе часто встречается и еще один показатель, характеризующий степень финансовой устойчивости предприятия, — финансовый леверидж. Одним из показателей финансового левериджа является *коэффициент финансовой независимости*, или *коэффициент соотношения заемных и собственных средств*. Определяется он как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств за вычетом доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов к собственному капиталу:

$$K_{\text{сзсс}} = \frac{\text{Итог р. IV ПБ} + \text{Итог р. V ПБ} - \text{стр. 640, 650}}{\text{Итог р. III ПБ} + \text{стр. 640, 650}} .$$

Данный коэффициент характеризует структуру источников средств (или пассивной части капитала предприятия) и риск по-

тери финансовой устойчивости предприятия. При превышении им значения 1 можно делать вывод о том, что предприятие теряет свою финансовую независимость. Теоретически достаточным, нормальным его значением принято считать величину, не превышающую 0,7.

Коэффициент маневренности исчисляется как отношение собственных оборотных средств ко всем источникам собственных и приравненных к ним средств:

$$K_m = \frac{\text{Итог р. III ПБ} + \text{Итог р. IV ПБ} - \text{стр. 515} + \text{стр. 640} + \text{стр. 650} - \text{Итог р. I АБ}}{\text{Итог р. III ПБ}} \cdot 100\%.$$

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами. Высокие значения коэффициента маневренности положительно характеризуют финансовое состояние предприятия. Однако каких-либо устоявшихся в практике нормальных значений этого показателя не существует. Иногда в специальной литературе в качестве оптимальной величины коэффициент маневренности рекомендуется в размере 50%. Соответственно, чем ближе значение коэффициента к верхней границе, тем больше у предприятия возможности финансового маневра.

Еще один относительный показатель — *коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования*. Он определяется как отношение собственных оборотных средств к запасам:

$$K_{\text{обесп.}} = \frac{\text{Итог р. III ПБ} + \text{Итог р. IV ПБ} - \text{стр. 515} + \text{стр. 640, 650} - \text{Итог р. I АБ}}{\text{Запасы стр. 210 р. II АБ}} \cdot 100\%.$$

Можно исчислить и показатель обеспеченности оборотных активов предприятия собственными источниками формирования. В этом случае в знаменателе формулы будет итог р. II АБ. Минимально допустимое значение $K_{\text{обесп.}}$ на основе анализа статистических данных широкого круга предприятий составляет 0,1.

2.6. Анализ деловой активности предприятия

Финансовое положение любого предприятия определяется не только его обеспеченностью необходимыми средствами, но и эффективностью их использования. В связи с внедрением в России широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности, основанных на системе аналитических коэффициентов, в отечественной практике стал использоваться сравнительно новый термин “деловая активность” предприятия. В контексте анализа финансового состояния предприятия данный термин применяется для обозначения эффективности текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

С точки зрения анализа финансовой отчетности возможны два подхода к данной оценке: определение деловой активности предприятия в абсолютном и относительном выражении. Первый подход предполагает исчисление показателей динамики объемов реализованной продукции (работ, услуг) и прибыли. В основе второго лежит расчет традиционных для российского экономического анализа коэффициентов оборачиваемости.

Следует учитывать, что оборачиваемость — это показатель не только финансового состояния, но и всей хозяйственной деятельности предприятия и его деловой активности. Это объясняется тем, что размер оборотных средств, необходимых предприятию, зависит не только от объема производства и масштабов потребления, но и от скорости оборота средств, т. е. от скорости их возмещения в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Ускорение оборота средств путем сокращения периодов производства и обращения создает возможность увеличить объем производства без дополнительного вложения ресурсов и даже высвободить оборотные средства для развития производства, решения социальных проблем и т. п.

В практике финансового анализа чаще всего применяются три показателя оборачиваемости.

1. *Средняя продолжительность одного оборота в днях*
Об (д):

$$\text{Об(д)} = \frac{З \times Д}{О},$$

где З — средние остатки оборотных средств, исчисляемые как средняя величина по месячным или квартальным данным (в зависимости от целей анализа: запасы (стр. 210 раздела II актива баланса) или все оборотные средства (итог раздела II актива стр. 290), или их отдельные элементы тыс. руб.;

О — оборот по реализации (ф. № 2 стр. “Выручка от продаж товаров, продукции, работ, услуг”) тыс. руб.;

Д — число дней в анализируемом периоде (30, 90, 180, 360).

2. Коэффициент оборачиваемости, или число оборотов оборотных средств за данный период Об (ч):

$$\text{Об(ч)} = \frac{О}{С} \text{ или } \frac{Д}{\text{Об(д)}}.$$

Этот же показатель можно истолковать как отдачу авансированных в производство оборотных средств. Например, если коэффициент оборачиваемости равен 2, то это значит: за данный период каждый рубль, вложенный в оборотные средства, позволяет получить 2 руб. выручки от продаж продукции. Таким образом, чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

3. Коэффициент закрепления оборотных средств или сумма оборотных средств предприятия, приходящаяся на 1 руб. оборота, Об (з):

$$\text{Об(з)} = \frac{С}{О} \text{ или } \frac{1}{\text{Об(ч)}}.$$

Если необходимо полученный результат выразить в копейках, то его значение умножают на 100. Этот показатель выражает ресурсоемкость продукции по оборотным средствам за данный отрезок времени. Чем меньше его значение, тем меньше требуется оборотных средств и тем эффективнее их использо-

вание. Однако следует заметить, что два последних показателя, несмотря на их достоинства, зависят от продолжительности анализируемого периода. Это вызывает трудности при их исчислении за различные отрезки времени. Поэтому при анализе чаще используют первый показатель (длительность оборота в днях), значение которого не зависит от длительности периода, за который проводится анализ.

В процессе проведения анализа показатели оборачиваемости сравнивают с данными предшествующих периодов, с показателями аналогичных предприятий, а показатели оборачиваемости запасов полезно также сопоставлять с плановыми показателями. Данные для анализа в основном содержатся в ф. № 1 “Бухгалтерский баланс” и ф. № 2 “Отчет о прибылях и убытках”. Методика такого анализа может быть проиллюстрирована на примере табл. 2.8.

Таблица 2.8

Анализ оборачиваемости запасов

Показатель	За базисный год	За отчетный год	Отклонение (+, -)
1. Среднегодовые остатки запасов, тыс.руб.	50 000	80 000	30 000
2. Выручка от продаж, тыс.руб.	200 000	240 000	40 000
3. Оборачиваемость в днях (стр. 1 · 360 : стр. 2)	90	120	+30

В нашем примере оборачиваемость замедлилась на 30 дней. Исходя из формулы расчета, на это могли повлиять два фактора:

- 1) изменение остатков запасов и затрат;
- 2) изменение объема продаж.

Методом цепных подстановок определим их влияние. Вначале осуществим подстановку количественного фактора — заменим базисную величину остатков материальных оборотных средств на отчетную, т. е. определим оборачиваемость при фактических запасах и базисном (прошлогоднем) обороте. Подставив, получим:

$$80\,000 \cdot 360 : 200\,000 = 144 \text{ (дн.)}$$

Тогда влияние на оборачиваемость роста запасов составит: $144 - 90 = +54$ (дн.), а влияние увеличения оборота по реализации: $120 - 144 = -24$ (дн.).

Совокупное влияние факторов составляет: $+54 + (-24) = +30$ (дн.).

В соответствии с табл. 2.8 в прошлом году коэффициент закрепления оборотных средств составлял:

$$\text{Об(з)} = \frac{С}{О} \text{ или } \frac{50\,000}{200\,000} = 0,25, \text{ или } 25 \text{ коп. на } 1 \text{ руб. оборота}$$

В отчетном году его значение составило 0,33, или 33 коп. на 1 руб. оборота ($80\,000 : 240\,000$), т. е. на каждый рубль оборота по реализации пришлось на 8 коп. больше вложений в запасы. Если бы сохранился хотя бы прошлогодний уровень закрепления оборотных средств, то в отчетном году вместо 80 000 тыс. руб. вложений в запасы можно было обойтись гораздо меньшей суммой. Ее величину можно рассчитать следующим образом:

1) величина вложений в запасы при выручке от реализации отчетного года и величине закрепления оборотных средств базисного года: $0,25 \cdot 240\,000 = 60\,000$ (тыс.руб.);

2) величина экономии средств, вложенных в запасы: $80\,000 - 60\,000 = 20\,000$ (тыс. руб.), т.е. было бы сэкономлено 20 000 тыс. руб.

Замедление или ускорение оборачиваемости весьма существенным образом отражается на финансовом состоянии организации. Замедление ухудшает его, приводя к необходимости дополнительного привлечения оборотных средств, отвлекая их из планомерного хозяйственного оборота, а ускорение улучшает финансовое состояние, обуславливая относительное высвобождение средств и возможность их вовлечения в хозяйственный оборот.

Финансовые последствия относительного высвобождения оборотных средств или их дополнительного привлечения могут быть определены и другим способом. Например, умножением величины фактического однодневного оборота на количество дней ускорения или замедления оборачиваемости. В нашем

примере замедление оборачиваемости на 30 дней привело к необходимости их дополнительного привлечения в сумме 20 000 тыс. руб. $[(240\ 000 : 360) \cdot (+30)]$.

Расчет коэффициента оборачиваемости показывает, что в прошедшем году оборотные средства совершили 4 оборота $(200\ 000 : 50\ 000)$, в то время как в отчетном году всего 3 $(240\ 000 : 80\ 000)$. Таким образом, отдача оборотных средств на каждый вложенный рубль уменьшилась на 1 руб. $(4-3)$. Если бы в отчетном году эффективность использования оборотных средств осталась на прошлогоднем уровне, то при фактических вложениях в затраты объем реализации можно было бы увеличить на 80 000 тыс. руб. $(80\ 000 \cdot 1)$ и он составил бы 320 000 тыс. руб. $(80\ 000 \cdot 4)$. А если бы мы не увеличивали абсолютный размер запасов (за счет более рациональной организации производства и материально-технического снабжения), то оборачиваемость могла быть ускорена на 54 дня и составила бы:

$$Д : Об (д) = 360 : (120 - 54) = 360 : 66 = 5,45 \text{ (раза)}.$$

Тогда, вложив всего 50 000 тыс. руб., которые были затрачены в предыдущем году, в отчетном можно было получить 222 500 тыс. руб. выручки от продаж $(50\ 000 \cdot 5,45)$, что на 32 500 тыс. руб. больше, чем было фактически получено в отчетном году $(272\ 500 - 240\ 000)$. При этом можно было сэкономить на вложениях в запасы 30 000 тыс. руб. $(30\ 000 - 50\ 000)$.

В условиях инфляции всякое замедление оборачиваемости ведет к тому, что в результате реализации своей продукции предприятие получает лишь часть реальной стоимости этой продукции вследствие падения покупательной способности денег. Это падение можно охарактеризовать при помощи специального коэффициента, обратной величине индекса цен. Допустим, что в месяц цены растут на 25%, т. е. индекс цен составляет 1,25 в месяц. Следовательно, месячный коэффициент падения покупательной способности денег будет равен $K = 1 : 1,25 = 0,8$.

В нашем примере фактическая оборачиваемость замедлилась как раз на месяц (30 дн.). Таким образом, в отчетном году выручка в реальном измерении с учетом покупательной спо-

способности рубля составит не 240 000 тыс. руб., а 172 000 тыс. руб. ($240\,000 \cdot K = 240\,000 \cdot 0,8$). Другими словами, в результате замедления оборачиваемости потеря реальной выручки составила $240\,000 - 192\,000 = 48\,000$ (тыс. руб.).

Углублению анализа способствует изучение частных показателей оборачиваемости и их воздействия на обобщающий показатель. При этом возможны два варианта.

1. Изучение долевого участия отдельных элементов оборотных средств в общей длительности их оборота. Для этого рассчитывают слагаемые общей оборачиваемости, используя среднегодовые остатки не всех запасов, а отдельно производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства и т. п. При этом во всех расчетах используется одна и та же сумма общего оборота. Например, если фактические среднегодовые производственные запасы составляют 58 000 тыс. руб., то длительность оборота средств в таких запасах равна 87 дн. ($58\,000 \cdot 360 : 240\,000$); если величина незавершенного производства составляет 20 000 тыс. руб., то оборачиваемость этих средств составит 30 дн. ($20\,000 \cdot 360 : 240\,000$); остатки готовой продукции на складе составляют 2000 тыс. руб., их оборачиваемость — 3 дн. ($2000 \cdot 360 : 240\,000$).

В рассмотренном примере сумма всех частных показателей оборачиваемости равна общей длительности оборота запасов в днях — 120 дн. ($87 + 30 + 3$).

Рассчитав аналогичные показатели за сравниваемые периоды, можно вычислить, в какой мере изменение тех или иных остатков повлияло на замедление оборачиваемости и где следует искать резервы ее ускорения путем уменьшения конкретных видов запасов. Причем, чем более детальным будет такой анализ (вплоть до отдельных номенклатурных номеров), тем он будет более действенным.

2. Возможен и другой подход, когда частные показатели оборачиваемости отражают скорость перехода каждого вида оборотных средств из одной формы в другую. При этом используются не только частные показатели остатков, но и частные показатели оборота, например:

- для материальных запасов оборотом будет расход материалов на производство (в целом и по отдельным видам материалов);
- для незавершенного производства — себестоимость товарной продукции;
- для готовой промышленной продукции — стоимость товаров отгруженных;
- для средств в расчетах с заказчиками — договорная стоимость реализованной продукции (выручка от продаж) и т. п.

В данном случае исходят из того, что частный оборот отражается на том же балансовом счете, что и остаток оборотных средств в данной функциональной форме, но только на противоположной, кредитовой стороне этого счета. Так, материалы начинают свой оборот, когда расходуются на производство. Их остаток учитывается в дебете счета 10, а расход — в кредите этого счета. Остаток незавершенного производства определяется по дебету счета 20, а его выбытие при отгрузке продукции или сдаче выполненных работ — по кредиту этого счета и т. д. При этом суммирование таких частных показателей не дает общей длительности оборота. Однако между ними существует взаимосвязь: чем меньше задерживаются в обороте средства в данной их форме и чем скорее они используются, тем скорее заканчивается и весь кругооборот. Сокращая относительный уровень запасов (а ведь такие частные показатели оборачиваемости — это одновременно и показатели относительного уровня запасов в днях расхода), но в их достаточном для обеспечения непрерывности производства размере, предприятие добивается общего ускорения оборота средств.

Рассмотренные выше показатели оборачиваемости, разумеется, характеризуют деловую активность предприятия, но они отражают эффективность использования лишь части его имущества — оборотных средств. Поэтому в мировой практике экономического анализа широко применяются и другие показатели деловой активности, позволяющие оценить эффективность использования всех активов предприятия. Наиболее характерным из них является *показатель отдачи всех активов предприятия*

ROTA (Return on Total Assets). Рассчитывается этот показатель следующим образом:

$$\text{ROTA} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость активов предприятия}} .$$

Такой показатель можно трактовать как коэффициент оборачиваемости всех активов предприятия. В зависимости от целей исследования можно модифицировать форму расчета, заменяя активы на чистые активы, выручку на сумму чистой прибыли и начисленной за период амортизации или просто на прибыль.

Анализируя деловую активность, следует отметить, что в рыночной экономике большинство предприятий являются акционерными обществами. А акционеров больше всего интересует прибыль и дивиденды, которые они могут получить на свои акции. В этой связи весьма важной является оценка *эффективности использования средств, вложенных в акционерный капитал*. В частности, *норма прибыли на акционерный капитал* ROE (Return on equity — возврат на акции, отдача):

$$\text{ROE} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акционерный капитал}} .$$

В российской практике аналогичный показатель трактуется как рентабельность собственного капитала. При этом под собственным акционерным капиталом принято понимать весь раздел III ПБ “Капитал и резервы”, к которому целесообразно также добавить суммы, отражаемые в разделе V по статьям “Доходы будущих периодов” и “Резервы предстоящих расходов”. Для расчета рентабельности величину собственного капитала, разумеется, следует определять как среднюю за период.

Если в качестве факторов, определяющих изменения рентабельности собственного капитала, рассматривать элементы расчетной формулы, то получится, что рост акционерного капитала всегда ведет к падению рентабельности, что не соответствует действительности. Поэтому для проведения факторного анализа такой рентабельности принято использовать известную

формулу Дюпона, которая получена путем расширения факторной модели за счет умножения и числителя и знаменателя исходной формулы на объем продаж и сумму активов компании. При использовании формулы Дюпона факторная модель примет следующий вид:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Сумма активов}} \cdot \frac{\text{Сумма активов}}{\text{Акции компании}} \cdot \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}}.$$

(оборотная способность активов) (коэффициент капитализации) (норма прибыли)

Таким образом, увеличить прибыль на акционерный капитал можно следующими способами:

- путем более эффективного использования активов (ускорения оборачиваемости);
- путем изменения структуры капитала (увеличивая сумму заемных средств);
- путем повышения рентабельности продукции (меняя ассортимент, снижая себестоимость и т. д.).

Более высокий уровень ROE и тенденция его роста характеризуют устойчивость и рост компании. Но этот рост зависит еще и от части дохода, направляемой в бизнес. Поэтому при анализе используется еще один показатель — *коэффициент удержания прибыли в бизнесе*, RR (Return rate). Данный коэффициент говорит о том, что руководство компании предполагает заработать деньги для акционеров путем инвестирования полученной прибыли в саму компанию. Высоким для данного коэффициента считается значение 80–90%. Рассчитывается он следующим образом:

$$\text{RR} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Сумма дивидендов}}{\text{Чистая прибыль}}.$$

Умножив рентабельность собственного капитала (ROE) на коэффициент удержания прибыли в бизнесе (RR), мы получим обобщающий *показатель обеспеченности устойчивого роста компании* — SG (Sustainable growth):

$$\text{SG} = \text{ROE} \cdot \text{RR}.$$

Такая модель позволяет проводить факторный анализ вышеупомянутого обобщающего показателя и, оценивая значения каждого факторного показателя, принимать обоснованные инвестиционные и управленческие решения.

2.7. Прогнозирование финансового состояния и оценка вероятности банкротства

Одной из задач анализа финансового состояния предприятия является предотвращение угрозы банкротства и его прогнозирование. ГК РФ определена значительная степень самостоятельности для предприятий в построении своей деятельности. В соответствии с этим возрастает и степень их ответственности перед кредиторами, акционерами, банком, работниками. С другой стороны, само предприятие должно быть уверено в надежности и экономической состоятельности своих партнеров либо своевременно использовать механизм банкротства как средство возврата долга неплатежеспособными партнерами, что весьма актуально при существующей системе неплатежей между субъектами хозяйственной деятельности.

Позволяет ли сегодняшняя российская законодательная база обеспечить цивилизованный процесс банкротства многих предприятий? Ответ на этот вопрос неоднозначен.

Для своевременного выявления признаков несостоятельности организаций Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) (ФУДН) утвердило Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры предприятия (распоряжение ФУДН от 12 августа 1994 г. № 31-р) (в настоящее время Федеральная налоговая служба ФНС). В рамках действующего ныне законодательства показатели удовлетворительности структуры баланса перестали служить основанием для признания предприятия банкротом, однако система таких показателей вполне может быть применима для оценки риска утраты платежеспособности.

В соответствии с этой системой для оценки удовлетворительности структуры баланса выбраны два показателя:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Коэффициент *текущей ликвидности* ($K_{\text{тл}}$) характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств и определяется как отношение фактической стоимости всех находящихся в наличии у организации оборотных средств к наиболее срочным обязательствам организации в виде краткосрочных кредитов банка и различных кредиторских задолженностей:

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{Итог р. II АБ}}{\text{Итог р. V ПБ} - \text{стр. 640, 650}} .$$

Структура баланса может быть признана неудовлетворительной, а организация неплатежеспособной, если данный коэффициент на конец отчетного периода будет иметь значение меньше 2.

Коэффициент *обеспеченности собственными средствами* ($K_{\text{осс}}$) характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости организации, и определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств (итог раздела II пассива баланса) и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов (итог раздела I актива баланса) к общей сумме находящихся в наличии у организации оборотных средств (итог раздела II актива баланса):

$$K_{\text{осс}} = \frac{\text{Итог р. III ПБ} - \text{Итог р. I АБ}}{\text{Итог р. II АБ}} .$$

Структура баланса признается неудовлетворительной, а организация неплатежеспособной, если значение коэффициента на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

В том случае, когда значения коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами не дают оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, определяют коэффициент утраты платежеспособности

($K_{уп}$), исходя из значения периода утраты платежеспособности, равного трем месяцам и установленного значения $K_{тл} = 2$. Если такой коэффициент будет иметь значение меньше 1, то организация в ближайшие три месяца может утратить платежеспособность и не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Анализ по данной методике должен проводиться на основании баланса за последний отчетный период, а также баланса на первое число текущего месяца (если дата составления этого баланса не совпадает с датой окончания последнего отчетного периода). Полученная подобным образом информация является достаточной для признания структуры баланса неудовлетворительной.

Разумеется, сам факт признания предприятия неплатежеспособным не означает, что далее проводить анализ не следует. Более того, для выбора варианта реорганизации или ликвидации такого предприятия необходим дополнительный углубленный анализ его финансово-хозяйственной деятельности.

На основе указанных выше критериев могут быть сделаны следующие выводы:

- о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность;
- о наличии реальной возможности утраты платежеспособности, когда предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Для выявления признаков банкротства предприятия необходимо также установить превышение кредиторской задолженности над стоимостью имущества предприятия.

С этой целью может быть рассчитан *коэффициент уровня кредиторской задолженности*:

$$K_{кз} = \frac{\text{Итог р. I АБ} + \text{Итог р. II АБ} - \text{стр. 220} - \text{стр. 244}}{\text{Итог р. IV ПБ} + \text{Итог р. V ПБ} - \text{стр. 640} - \text{стр. 650}} .$$

Если $K_{кз} > 1$, то признаки несостоятельности предприятия не выявлены, если $K_{кз} < 1$, то это свидетельствует о недоста-

точности стоимости имущества должника для удовлетворения требований кредиторов и служит основанием для принятия решения о ликвидации юридического лица-должника.

Однако независимо от официально рекомендуемых методов оценки несостоятельности потребности анализа финансового состояния предприятий обуславливают необходимость изучения признаков возможного банкротства. Одним из показателей для такого изучения может служить *коэффициент риска банкротства* (K_{pb}), учитывающий ликвидность и финансовую независимость предприятия:

$$K_{pb} = \frac{K_{тл}}{K_{сзсс}}$$

Поскольку минимально допустимый уровень коэффициента текущей ликвидности составляет 2, а максимально допустимый уровень соотношения заемных и собственных средств равен 1, то минимально допустимый размер коэффициента риска банкротства равен 2. Если K_{pb} не достигает 2, то можно сделать вывод о том, что предприятие находится в зоне риска банкротства. Чем ниже значение K_{pb} , тем большим следует считать риск потенциальной возможности банкротства изучаемого предприятия.

Анализ динамики подобных показателей позволяет выявить и причины укрепления или дестабилизации финансового состояния предприятия. Такой анализ можно проводить при помощи табл. 2.9.

Таблица 2.9

Анализ риска банкротства предприятия

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонение (+, -)
1. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл_0}$	$K_{тл_1}$	$K_{тл_1} - K_{тл_0}$
2. Соотношение заемных и собственных средств	$K_{сзсс0}$	$K_{сзсс1}$	$K_{сзсс1} - K_{сзсс0}$
3. Коэффициент риска банкротства (стр. 1 : стр. 2)	K_{pb0}	K_{pb1}	$K_{pb1} - K_{pb0}$

При помощи традиционного способа цепных подстановок может быть легко выявлено воздействие на риск несостоятельности изменение степени финансовой независимости предприятия:

$$\Delta K_{pb}(K_{сзсс}) = \frac{K_{тл0}}{K_{сзсс1}} - K_{pb0} .$$

Влияние на риск банкротства изменения степени текущей ликвидности предприятия можно определить следующим образом:

$$\Delta K_{pb}(K_{тл}) = K_{pb1} - \frac{K_{тл0}}{K_{сзсс1}} .$$

При этом алгебраическая сумма влияния факторов должна совпадать с отклонением резульативного показателя от базы:

$$\Delta K_{pb}(K_{сзсс}) + \Delta K_{pb}(K_{тл}) = K_{pb1} - K_{pb0} .$$

Результаты такого анализа способны оказать существенную помощь в поиске путей оздоровления финансового состояния предприятия.

В зарубежной практике для диагностики вероятности банкротства предприятия наиболее часто используются модели Эдварда Альтмана и Уильяма Бивера. Оценка вероятности риска банкротства предприятия на основе вышеназванных моделей достаточно подробно рассмотрена Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой.

На основе модели Альтмана возможно определить интегральный показатель угрозы банкротства. Данная модель имеет следующий вид:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 0,999 X_5 ,$$

где Z — интегральный показатель уровня угрозы банкротства;

X_1 — отношение собственных оборотных активов к общей сумме активов предприятия;

X_2 — отношение нераспределенной прибыли к сумме активов предприятия (рентабельность активов);

X_3 — отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов (уровень доходности активов);

X_4 — коэффициент соотношения собственного и заемного капитала;

X_5 — отношение выручки от реализации продукции к сумме активов предприятия (коэффициент оборачиваемости активов).

Вероятность риска банкротства по модели Альтмана представлена в табл. 2.10

Таблица 2.10

Вероятность риска банкротства по модели Альтмана

Значение Z	Вероятность риска банкротства
Менее 1,81	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,71 до 2,9	Незначительная
Более 2,9	Очень низкая

По утверждению Э. Альтмана, точность прогноза банкротства за год до наступления события составляет 95%, а за два года спрогнозировать банкротство удастся с точностью до 83%. Однако следует отметить, что используемые в формуле константы рассчитаны на основе исследования предприятий исходя из сложившейся экономической ситуации в США. Очевидно, что они не могут учитывать специфики российской экономики. В соответствии с этим представляется целесообразным проанализировать российские обанкротившиеся предприятия с целью определения констант вышеприведенной формулы, характерных для экономики нашей страны.

Из других западных моделей наиболее известны следующие. Четырехфакторная модель Таффлера и Тишоу:

$$Z = 0,53K_1 + 0,13K_2 + 0,18K_3 + 0,16K_4,$$

где K_1 — отношение прибыли от продаж к краткосрочным обязательствам;

K_2 — отношение оборотных активов к сумме обязательств;

K_3 — отношение краткосрочных обязательств к активам;

K_4 — отношение выручки от продаж к активам.

Критерии оценки:

$Z > 0,3$ — компания имеет неплохие долгосрочные перспективы;

$0,2 \leq Z \leq 0,3$ — зона неопределенности;
 $Z < 0,2$ — высокая вероятность банкротства.

Четырехфакторная модель Лиса:

$$Z = 0,063K_1 + 0,092K_2 + 0,057K_3 + 0,001K_4,$$

где K_1 — отношение оборотного капитала к активам;

K_2 — отношение прибыли от продаж к активам;

K_3 — отношение нераспределенной (накопленной) прибыли к активам;

K_4 — отношение собственного капитала к заемному.

Критерии оценки:

$Z < 0,04$ — предприятие является финансово неустойчивым;

$Z > 0,04$ — предприятие является финансово устойчивым.

Система показателей Бивера, которая может быть использована как для идентификации типа (группы) финансового состояния, так и диагностики банкротства.

Весовые коэффициенты в системе показателей Бивера не предусмотрены и итоговый мультипликатор (Z-счет) не рассчитывается. Полученные фактические значения показателей, включенных в систему оценки, сравниваются с установленными Бивером их нормативными значениями для трех групп финансового состояния (табл. 2.11):

Таблица 2.11

**Система показателей Бивера применительно
к российской отчетности**

Показатель	Алгоритм расчета	Вероятность банкротства		
		Группа I: вероятность банкротства отсутствует	Группа II: за пять лет до возможного банкротства	Группа III: за один год до банкротства
1	2	3	4	5
1. Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Заемный капитал}}$	0,4–0,45	0,17	–0,15

Окончание табл. 2.11

1	2	3	4	5
2. Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$	$2 < K_{тл} \leq 3,2$	$1 < K_{тл} \leq 2$	$K_{тл} \leq 1$
3. Финансовая рентабельность активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \times 100\%$	6–8 и более	4 – 6	– 22
4. Финансовый леве́ридж (степень финансовой зависимости)	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Пассивы}} \times 100\%$	≤ 37	40–50	≥ 80
5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	$\geq 0,4$	0,1 – 0,3	$< 0,06$ (или отрицательное значение)

группа I — благополучные компании с нормальным финансовым положением. Вероятность банкротства отсутствует;

группа II — неустойчивое финансовое положение. Характерно для предприятий за пять лет до возможного банкротства;

группа III — кризисное финансовое положение. Банкротство возможно через один год.

Итоговая оценка вероятности банкротства (I, II или III группа) производится по большинству попаданий показателей в ту или иную группу.

Кроме того, коэффициент Бивера (N) рассматривается отдельно как один из наиболее статистически надежных показателей диагностики банкротства. Риск потери платежеспособности изменяется в зависимости от значения этого коэффициента:

- $N \leq 0,17$ высокий;
- $0,17 < N \leq 0,4$средний;
- $N > 0,4$ низкий.

Рассмотрим российские модели прогнозирования банкротства.

1. Пятифакторная модель Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова. Эта модель применима как для рейтинговой оценки текущего

финансового состояния, так и для целей диагностики. Весовые коэффициенты модели определены расчетным путем на основе минимальных нормативных значений и экспертных оценок, рекомендуемых для показателей, включенных в модель. Модель имеет следующий вид:

$$R = 2K_1 + 0,1K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + 1,0K_5,$$

где K_1 — коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_1 \geq 0,1$);

K_2 — коэффициент текущей ликвидности ($K_2 \geq 2$);

K_3 — коэффициент интенсивности оборота авансированного капитала (оборачиваемости активов, $K_3 \geq 2,5$);

K_4 — коэффициент менеджмента (рентабельности реализации продукции по прибыли от продаж, $K_4 \geq 0,445$);

K_5 — рентабельность (коэффициент) собственного капитала по прибыли до налогообложения ($K_5 \geq 0,2$).

При полном соответствии коэффициентов их минимальным нормативным значениям $R = 1$, т. е. организация имеет удовлетворительное (устойчивое) финансовое положение. Финансовое состояние предприятий при $R < 1$ характеризуется как неудовлетворительное (неустойчивое).

2. Четырехфакторная математическая модель прогноза банкротства:

$$R = 8,38K_1 + 1,0K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4,$$

где K_1 — отношение собственного оборотного капитала к активам;

K_2 — отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

K_3 — отношение выручки от продаж к активам;

K_4 — отношение чистой прибыли к себестоимости произведенной (проданной) продукции.

Критерии оценки:

- $R < 0$ — вероятность банкротства максимальная (90–100%);
- $0 < R < 0,18$ — вероятность банкротства высокая (60–80%);
- $0,18 < R < 0,32$ — вероятность банкротства средняя (35–50%);

- $0,32 < R < 0,42$ — вероятность банкротства низкая (15–20%);
- $R > 0,42$ — вероятность банкротства минимальная (до 10%).

3. Пятифакторная математическая модель Г. В. Савицкой [39]:

$$Z = 0,111K_1 + 13,239K_2 + 1,676K_3 + 0,515K_4 + 3,80K_5,$$

где K_1 — доля собственного оборотного капитала в общей сумме оборотных активов (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами);

K_2 — соотношение текущих активов и иммобилизованных средств;

K_3 — коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

K_4 — рентабельность активов по чистой прибыли;

K_5 — коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в валюте баланса).

Критерии оценки:

- $Z < 1$ — стопроцентная несостоятельность;
- $1 < Z < 3$ — большой риск банкротства;
- $3 < Z < 5$ — риск банкротства средний;
- $5 < Z < 8$ — риск банкротства небольшой;
- $Z > 8$ — риск банкротства малый или отсутствует.

Российские модели прогнозирования банкротства с момента их появления вызывают противоречивые мнения о степени их надежности и реальности получаемых прогнозов. Считается, что ни одна из построенных моделей не может претендовать на использование в качестве универсальной как в силу акцента на совокупность отдельных показателей, статистически значимых в рамках больших информационных массивов, но мало применимых для анализа и прогноза финансового состояния отдельного предприятия, так и из-за неустановившихся еще пропорций в структуре капитала отечественных предприятий. Кроме того, построение качественных математических моделей затрудняется отсутствием необходимого массива статистических данных по организациям-банкротам, низкой степенью информативности и

сопоставимости данных финансовой отчетности и др. Поэтому целесообразно отслеживать динамику изменения результирующих показателей по целому ряду моделей в комплексе с другими методами прогнозирования.

2.8. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Конечным финансовым результатом деятельности любого предприятия, комплексно характеризующим эффективность его работы, является прибыль. В условиях рыночной экономики прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования производственной деятельности предприятия, создает финансовую основу для ее расширения, служит источником выплат дивидендов собственникам и удовлетворения социальных потребностей трудового коллектива.

В общем виде показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности организации, подразделяются на две основные группы: абсолютные и относительные. К первой группе относятся: прибыль (убыток) от продаж; операционная и внереализационная прибыль (убыток); прибыль до налогообложения; чистая прибыль — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и др. Ко второй группе относят показатели рентабельности.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и ее изменение в динамике (вертикальный анализ); в-третьих, изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов; в-четвертых, выявление степени влияния различных факторов на величину полученной прибыли и причин их изменения. Таким образом, основными задачами анализа финансовых результатов являются:

- оценка уровня и динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);

- изучение структуры прибыли по видам финансовых результатов;
- определение влияния различных факторов на сумму прибыли и уровень рентабельности;
- изучение распределения и использования прибыли предприятия;
- анализ относительных показателей прибыльности (анализ порога рентабельности);
- определение возможных резервов увеличения прибыли и рентабельности, а также путей их мобилизации.

Основным источником информации при анализе финансовых результатов деятельности предприятия является ф. № 2 “Отчет о прибылях и убытках”. Дополнительно может быть привлечена информация, содержащаяся в ф. № 1 “Бухгалтерский баланс”, ф. № 3 “Отчет об изменениях капитала”, ф. № 5 “Приложение к бухгалтерскому балансу”, журнал-ордер № 10 — по статьям затрат на производство, журнал-ордер № 15 — по счетам прибылей и убытков, журнал-ордер № 11 — по счетам готовой продукции, ф. № 11 “Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов” (статистическая отчетность). Кроме того, при анализе используются данные бизнес-плана и аналитического бухгалтерского учета: счетов 90 “Продажи”, 91 “Прочие доходы и расходы”, 99 “Прибыли и убытки”. К вопросам учетной политики, определяющей величину полученной предприятием прибыли, можно отнести следующие:

- выбор метода начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- выбор метода оценки материалов при отпуске в производство;
- выбор метода отнесения на себестоимость продукции отдельных видов расходов (создание резервов);
- определение состава накладных расходов (косвенных расходов) и метода их распределения.

При анализе финансовых результатов следует также выделять понятия бухгалтерской и экономической прибыли. При этом под *бухгалтерской прибылью* понимают фактически полученную

и отраженную в регистрах бухгалтерского учета прибыль за анализируемый период. Под *экономической прибылью* понимается ожидаемая или прогнозируемая величина прибыли.

В связи с требованиями ПБУ 18/02 в “Отчет о прибылях и убытках” включено несколько новых строк, необходимых для расчета налога на прибыль. К этим показателям относятся статьи по постоянным налоговым обязательствам (активам), отложенным налоговым обязательствам, отложенным налоговым активам, условному расходу (условному доходу) по налогу на прибыль. На практике у многих предприятий появляются и постоянные налоговые активы (т. е. суммы, вызванные вычитаемыми постоянными разницами, не описанные в ПБУ 18/02), которые также должны приводиться в “Отчете о прибылях и убытках”.

Показатель “чистая прибыль” для целей бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности определяется как результат вычитания из бухгалтерской прибыли до налогообложения условного расхода по налогу на прибыль и постоянных налоговых обязательств.

В настоящее время на основании данных, приведенных в ф. № 2, можно рассчитать показатели прибыли:

1) прибыль от продаж, которая определяется по ф. № 2 следующим образом:

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) стр. 010 – Себестоимость проданных товаров (работ, услуг) (стр. 020) – Коммерческие расходы (стр. 030) – Управленческие расходы (стр. 040);

2) прибыль до налогообложения, определяемая как Прибыль от продаж (стр. 050) + Проценты к получению (стр. 060) – Проценты к уплате (стр. 070) + Доходы от участия в других организациях (стр. 080) + Прочие доходы (стр. 090) – Прочие расходы (стр. 100);

3) чистая прибыль, исчисляемая как Прибыль до налогообложения + Отложенные налоговые активы – Отложенные налоговые обязательства – Текущий налог на прибыль.

Традиционно анализ финансовых результатов начинают с общей оценки динамики величины и состава прибыли до налогообложения.

Содержащаяся в ф. № 2 “Отчет о прибылях и убытках” информация позволяет проанализировать финансовые результаты предприятия в разрезе их составляющих, а также изучить структуру прибыли.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, может быть исчислена по упрощенному варианту как сумма прибыли, полученной от хозяйственной деятельности всех производств, служб и подразделений, стоящих на балансе данного предприятия. При этом прибыль до налогообложения (“бухгалтерская прибыль”) складывается из следующих групп финансовых результатов:

- прибыль от продаж;
- операционные доходы или расходы (проценты к получению, участие в других предприятиях, предоставление за плату во временное пользование активов предприятия, реализация на сторону излишних ТМЦ);
- внереализационные доходы или расходы (т. е. прибыль и убыток вследствие получения или уплаты штрафов, неустоек; активы, полученные безвозмездно; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; сумма кредиторской и дебиторской задолженностей, по которым истек срок исковой давности, курсовые разницы и т. п.).

Методику анализа динамики прибыли, полученной предприятием в отчетном периоде, которая проводится как в целом, так и по составляющим частям, проиллюстрирована в табл. 2.12.

Таблица 2.12
Анализ динамики и выполнения плана по балансовой прибыли
(тыс. руб.)

Показатель	Преды- дущий год	План отчет- ного года	Факти- чески в отчет- ном году	Отклонения (+ -)	
				от про- шлого года	от плана
1. Прибыль от продаж	1800	2000	2100	300	100

Окончание табл. 12.12

Показатель	Преды- дущий год	План отчет- ного года	Факти- чески в отчет- ном году	Отклонения (+, -)	
				от про- шлого года	от плана
2. Прочие доходы	210	200	270	60	70
3. Прочие расходы	20	—	40	20	40
4. Итого прибыль до налогообложения (стр. 140) (стр. 1 + 2 – 3)	1990	2200	2330	340	130
5. Отложенные налого- вые активы	—	—	—	—	—
6. Отложенные налого- вые обязательства	—	—	—	—	—
7. Текущий налог на прибыль	636	704	746	110	42
8. Чистая прибыль от- четного периода (стр. 4 – 5 + 6 – 7)	1354	1496	1584	230	88

Как видно из табл. 2.12, наблюдается рост в динамике и перевыполнение плана по прибыли в целом и по ее составляющим, за исключением внереализационных убытков, которые возросли по сравнению с прошлым годом на 10 тыс. руб., составив 20 тыс. руб.

Даже не проводя глубокого анализа, можно сказать, что это предприятие имеет явные резервы увеличения прибыли, так как ликвидация недостатков в работе, послуживших причинами внереализационных убытков, может увеличить прибыль еще на 20 тыс. руб. (за минусом налоговых платежей, входящих в эту сумму).

Главной частью прибыли до налогообложения (бухгалтерской прибыли) является прибыль от основной (обычной) деятельности, которую подвергают особому анализу. Изменение прибыли от продаж зависит от многих факторов. Однако в учебных целях мы ограничимся лишь самыми существенными из них и наиболее упрощенной схемой анализа. Источником информации

для такого анализа может служить ф. № 2 “Отчет о прибылях и убытках” и данные бухгалтерского учета. При этом базой для сравнения с фактически полученной прибылью могут служить как прибыль предыдущего аналогичного периода, так и расчетные (плановые) данные. Методика анализа прибыли от продаж проиллюстрирована на примере табл. 2.13.

Таблица 2.13

Анализ прибыли от продаж продукции (тыс. руб.)

Показатель	За предыдущий год	Исходя из цен и затрат предыдущего года на фактически проданную продукцию отчетного года	За отчетный год
Выручка от продаж продукции (за вычетом налогов) стр. 010 ф. № 2	200	240	300
Затраты на производство проданной продукции (стр. 020 + стр. 030 + стр. 040 ф. № 2)	160	220	210
Результат от продажи (прибыль “+”, убыток “-”) стр. 050 ф. № 2	40	20	90

Данные о фактически проданной продукции отчетного года в ценах и затратах предыдущего года могут быть получены расчетным путем:

- выручка от продажи продукции отчетного года в ценах прошлого года равна $p_0 \cdot q_1$ (по видам изделий);
- себестоимость проданной продукции отчетного года, исходя из себестоимости изделий, сложившейся в прошлом году, равна $s_0 \cdot q_1$ (по видам изделий),

где p_0 — цена единицы изделия в ценах предыдущего года;

s_0 — себестоимость единицы изделия в затратах предыдущего года;

q_1 — объем реализации продукции отчетного года (шт.).

В нашем примере прибыль (П) по сравнению с прошлым годом увеличилась на 50 тыс. руб. ($90 - 40 = 50$). На динамику суммы прибыли могли оказать влияние следующие факторы:

- 1) изменение отпускных цен на продукцию;
- 2) изменение объема продаж продукции;
- 3) изменение себестоимости проданной продукции;
- 4) изменение структуры продаж продукции.

Определим степень влияния каждого из перечисленных факторов на изменение величины полученной предприятием прибыли.

1. Прибыль от продаж продукции (П) определяется в виде разницы между суммой выручки от продаж и себестоимостью проданной продукции.

Соответственно влияние изменения отпускных цен на продукцию на величину прибыли может быть определено как разность между выручкой от реализации в действующих ценах и выручкой от реализации продукции отчетного года в ценах базисного (предыдущего) года. В нашем примере это выглядит следующим образом:

$$\Delta\Pi(p) = 300 - 240 = 60 \text{ (тыс. руб.)}$$

2. Существенное влияние на изменение объема прибыли оказывает также изменение объема реализованной продукции. Увеличение продаж рентабельной продукции увеличивает массу прибыли, снижение объема продаж рентабельной продукции снижает массу прибыли. Влияние изменения объема реализации на изменение массы прибыли можно определить путем умножения базисной величины прибыли на темп прироста объема реализованной продукции. В нашем примере

$$\begin{aligned} \Delta T &= 240 \text{ тыс. руб.} : 200 \text{ тыс. руб.} \cdot 100\% - 100\% = \\ &= 120\% - 100\% = 20\%. \end{aligned}$$

Тогда влияние изменения объема продаж на полученную предприятием прибыль составит

$$\Delta\Pi(q) = 40 \cdot 20\% = 8 \text{ (тыс. руб.)}$$

3. Изменение себестоимости проданной продукции также оказывает существенное влияние на размер полученной предприятием прибыли. Между уровнем себестоимости и прибылью

существует обратная зависимость, т. е. чем ниже себестоимость проданной продукции, тем выше полученная предприятием прибыль, и наоборот. Влияние изменения себестоимости проданной продукции на величину прибыли можно определить путем сравнения себестоимости продукции, проданной в отчетном году, исходя из уровня затрат прошлого года с фактической себестоимостью проданной продукции отчетного года:

$$\Delta\P(s) = 220 - 210 = 10 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Из влияния этого фактора на основе данных аналитического учета можно выделить влияние изменения цен на потребляемые материальные и другие ресурсы.

4. На прибыль также оказывает влияние изменение структуры и ассортимента проданной продукции. При увеличении в общем объеме реализованной продукции удельного веса высокоприбыльных и высокорентабельных изделий прибыль предприятия увеличивается, при снижении их удельного веса — уменьшается. Наиболее простой способ определить степень влияния структурных сдвигов на полученную предприятием прибыль — сальдовый. В этом случае, зная величину изменения прибыли предприятия по сравнению с базисным годом и степень влияния на финансовый результат трех факторов из четырех, влияние последнего находится вычитанием из величины результативного показателя совокупного влияния трех факторов:

$$\Delta\P(\text{структура}) = 50 - (60 + 8 + 10) = 50 - 78 = -28 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Совокупное влияние всех факторов совпадает с отклонением прибыли отчетного года от прошлогодней: $60 + 2 + 10 - 28 = +50$ (тыс. руб.)

Величина полученной предприятием прибыли во многом зависит от результатов деятельности, не связанных с основной деятельностью предприятия, и реализацией продукции.

В ходе анализа особое внимание должно уделяться изучению убытков от стихийных бедствий. Это связано с тем, что нередко на эту статью относят потери, связанные с бесхозяйственностью, а также по недостаткам и хищениям.

2.9. Анализ показателей рентабельности деятельности предприятия

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность работы предприятия. Изучение показателей рентабельности позволяет дать оценку работы предприятия как в целом, так и по отдельным направлениям деятельности: производственной, инвестиционной, финансовой. Анализ этих показателей более полно по сравнению с абсолютными финансовыми показателями отражает конечные результаты хозяйственной деятельности. Прежде всего это вызвано тем, что рентабельность показывает полученный эффект по отношению к наличным или потребленным ресурсам. Изучение тенденций изменения показателей рентабельности в динамике дает возможность определить способность предприятия совершенствовать свою производственную деятельность, удерживать и укреплять свои позиции в данной сфере рынка. Разумеется, в ходе анализа необходимо выделять влияние факторов, определивших изменения рентабельности.

В практике экономического анализа наиболее часто применяют три группы показателей рентабельности:

- 1) продукции (продаж);
- 2) предприятия;
- 3) капитала (инвестиций).

Рентабельность продукции (продаж) (табл. 2.14) исчисляется для всей проданной продукции, произведенной товарной продукции или для отдельных изделий.

Уровень рентабельности может быть определен как отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к выручке от реализации (без налогов) или к себестоимости этой продукции. Сравнительный анализ подобных показателей позволяет оценивать эффективность производственной деятельности, выбирать наиболее выгодные направления деловой активности, рационально изменять структуру ассортимента, определять наиболее привлекательные объекты для инвестирования.

Таблица 2.14

Анализ рентабельности проданной продукции

Показатель	За предыдущий год	Проданная продукция отчетного года		
		в ценах и затратах предыдущего года	в ценах на продукцию предыдущего года и затратах отчетного года	фактически
1. Полная себестоимость проданной продукции, тыс.руб.	50 000	52 000	51 000	51 000
2. Выручка от продажи (без налогов), тыс. руб.	60 000	58 000	58 000	62 220
3. Прибыль, тыс. руб. (стр. 2 – стр. 1)	10 000	6000	7000	11 220
4. Рентабельность, % (стр. 3 : стр. 1 · 100%)	20,0	11,5	13,7	22,0

В приведенном примере рентабельность продукции по сравнению с прошлым годом возросла на 2,0 пункта (22,0–20,0). На изменение рентабельности продаж оказали влияние следующие факторы:

- изменение структуры проданной продукции;
- изменение себестоимости проданных изделий;
- изменение отпускных цен на продукцию.

Рассмотрим влияние каждого из них. Влияние изменения структуры проданной продукции может быть определено путем сопоставления рентабельности продукции, реализованной в отчетном году, но в ценах и затратах предыдущего года с базисной (прошлоголетней) рентабельностью. В нашем примере вследствие изменения структуры реализованной продукции рентабельность продукции снизилась на 8,5 пункта (11,5–20,0). Это может быть связано с увеличением доли менее рентабельных изделий. Дальнейший анализ призван выяснить конкретные причины такого сдвига. С его помощью должны быть разработаны меры по рационализации структуры производства и продаж.

Для оценки степени влияния на изменение рентабельности продаж изменения себестоимости реализуемых изделий рентабельность проданной продукции отчетного года в ценах на продукцию предыдущего года и затратах отчетного года сопоставляют с рентабельностью той же продукции, но в ценах и затратах предыдущего года. В рассматриваемом примере снижение себестоимости привело к увеличению рентабельности на 2,2 пункта (13,7–11,5). Это, безусловно, является позитивным результатом в деятельности предприятия. В ходе последующего анализа полезно также выяснить, за счет каких изделий достигнуто снижение издержек и какую роль в этом сыграли изменения цен и тарифов на потребляемые ресурсы и услуги.

Влияние на результативный показатель изменения отпускных цен на продукцию может быть измерено сопоставлением фактической рентабельности проданной продукции отчетного года с рентабельностью той же продукции в ценах предыдущего года и затратах отчетного года. В рассматриваемом примере повышение отпускных цен на продукцию привело к росту рентабельности продаж на 8,3 пункта (22,0–13,7). Во многом это является независимым от предприятия фактором, связанным с общей конъюнктурой рынка, но зачастую рост цен на продукцию бывает следствием целенаправленной маркетинговой политики продавца.

Правильность расчетов проверяется определением степени совокупного влияния факторов. В нашем примере совокупное влияние факторов равно 2,0 пункта ($-8,5 + 2,2 + 8,3$), что подтверждает правильность сделанных расчетов.

Оценка рентабельности предприятия имеет важное значение для обобщающей оценки эффективности использования вложенных в предприятие средств. В наиболее общем виде рентабельность предприятия может быть рассчитана как отношение балансовой прибыли к средней стоимости всех активов предприятия. Для оценки эффективности работы предприятия в условиях реально действующей системы налогообложения в указанных расчетах вместо балансовой прибыли следует использовать показатель чистой прибыли (за вычетом налогов и других обязательных платежей).

Если к анализу такого показателя подойти традиционно, рассматривая в качестве факторов его изменения элементы расчетной формулы, то получится, что любое увеличение имущества предприятия, прирост его активов приведет к снижению рентабельности. Однако на практике прирост активов предприятия может быть вызван модернизацией и расширением производства и в итоге ведет не к снижению, а к росту рентабельности. В такой ситуации принято несколько трансформировать исходную формулу, умножив ее числитель и знаменатель на одну и ту же величину — на объем реализованной продукции:

$$P = \frac{\Pi \cdot РП}{\Phi \cdot РП} = \frac{\Pi}{РП} \cdot \frac{РП}{\Phi} .$$

Таким образом, рентабельность предприятия можно представить как произведение двух показателей: прибыли на рубль продаж (рентабельности реализованной продукции) и объема продаж продукции на рубль стоимости активов предприятия (фондоотдачи всех фондов (активов) предприятия). Дальнейший анализ рентабельности предприятия может основываться на традиционном приеме абсолютных разниц. Проиллюстрируем это на примере табл. 2.15.

Таблица 2.15

Анализ рентабельности предприятия

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения (+, -)
1. Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль), тыс. руб.	20 000	30 000	+10 000
2. Среднегодовая стоимость активов предприятия, тыс. руб	100 000	120 000	+20 000
3. Рентабельность предприятия, % (стр. 1 · 100 : стр. 2)	20	25	+5
4. Объем продажи продукции (без налогов), тыс. руб.	180 000	188 000	+8000
5. Рентабельность продукции (продаж), % (стр. 1 · 100 : стр. 4)	11,11	15,96	+4,85
6. Фондоотдача всех активов, руб. (стр. 4 : стр. 2)	1,80	1,57	-0,23

В нашем примере рентабельность предприятия по сравнению с уровнем предыдущего года повысилась на 5 пунктов. Если исходить из последней выведенной формулы, то изменение рентабельности предприятия обусловлено воздействием двух факторов: изменением рентабельности реализованной продукции и изменением фондоотдачи активов. Методом абсолютных разниц определим влияние каждого из вышеназванных факторов.

Изменение рентабельности реализованной продукции привело к увеличению рентабельности предприятия на 8,73% $[(+4,85\%) \cdot 1,80]$. При более детальном анализе следует определить, под влиянием каких факторов произошло увеличение рентабельности реализованной продукции (продаж).

Изменение фондоотдачи всех активов привело к снижению рентабельности предприятия на 3,67% $[(-0,23) \cdot 15,96\%]$. В ходе анализа следует выяснить, под влиянием каких факторов произошло снижение отдачи активов предприятия.

Совокупное влияние факторов в нашем примере составляет +5,06% $[+8,73 + (-3,67)]$, что подтверждает правильность сделанных расчетов.

Как видно из приведенных расчетов, в нашем случае повышение рентабельности предприятия целиком связано с ростом рентабельности продукции. В то же время снижение эффективности использования производственных фондов (падение фондоотдачи) негативно сказывается на рентабельности предприятия. Зная факторы, влияющие на рентабельность продукции и на фондоотдачу, можно более глубоко изучать рентабельность предприятия и определять пути повышения эффективности деятельности анализируемого предприятия.

Рентабельность собственного капитала предприятия позволяет определить эффективность использования инвестированных собственниками средств в предприятие и сравнить ее с альтернативными источниками получения дохода. В зарубежных странах с развитой рыночной экономикой этот показатель служит важным критерием при оценке уровня котировки акций на фондовой бирже. В общем виде рентабельность собственного

капитала ($P_{ск}$) может быть исчислена как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала:

$$P_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль (стр. 190 ф. № 2)}}{\text{Итог р. III ПБ}} .$$

Чем выше уровень этого показателя и чем стабильней тенденция его роста, тем более привлекательно для инвестирования анализируемое предприятие.

В ходе анализа полезно сопоставлять рентабельность собственного капитала с рентабельностью заемного капитала. Затем целесообразно сравнить полученные показатели рентабельности с темпами инфляции и действующей ставкой процента по депозитным вкладам в банк и со ставкой банковского кредита. При этом, если в ходе анализа будет выявлено, что уровень рентабельности заемных средств при их использовании предприятием выше уровня процентной ставки за банковский кредит, это будет свидетельствовать о целесообразности использования в обороте предприятия заемных средств. Целесообразно также оценить изменение удельного веса рентабельности собственного и заемного капитала в общем изменении рентабельности капитала предприятия.

2.10. Анализ взаимосвязи между объемом производства (продаж), себестоимостью и прибылью

Важные характеристики формирования финансовых результатов деятельности предприятия возможно получить путем определения критической точки производства или порога рентабельности, т. е. минимального объема производства, обеспечивающего безубыточное функционирование предприятия. В основу подобного подхода положена взаимосвязь между объемом производства (продаж), себестоимостью и прибылью. При этом все затраты предприятия принято условно подразделять на условно-постоянные и переменные. Условно-постоянные затраты не зависят или мало зависят от изменений объема производства и остаются неизменными в рамках отчетного периода. Величина

переменных затрат изменяется пропорционально объему производства продукции.

В зарубежной практике подобный анализ, как правило, проводится в пределах так называемого диапазона предсказуемости, т. е. определенного диапазона объемов производства, в пределах которого характер динамики переменных и постоянных затрат и цены реализации продукции можно предвидеть с достаточной степенью точности. При этом переменные затраты составляют производственную себестоимость продукции и учитываются как прямые расходы, постоянные затраты являются накладными расходами и учитываются как косвенные расходы.

В расчете на одну единицу продукции переменные издержки в связи с изменением объема производства не изменяются, хотя в абсолютном выражении возрастают прямо пропорционально увеличению объема производства. Постоянные затраты остаются неизменными в абсолютном выражении для различных объемов производства. Соответственно в расчете на единицу продукции они уменьшаются при возрастании объемов производства и увеличиваются при их сокращении. Иными словами, такой подход к анализу безубыточности предполагает планирование изменения себестоимости только в части переменных затрат. Постоянные затраты при этом полностью относятся на уменьшение доходов отчетного периода, т. е. на уменьшение маржинального дохода. *Маржинальный доход* представляет собой разницу между выручкой от продаж и переменными расходами и служит для возмещения постоянных расходов и получения прибыли. Подобный подход к учету издержек производства носит название “директ-костинг” (от англ. direct-costing). Использование его в управлении позволяет принимать наиболее эффективные решения по управлению производственной деятельностью и максимизации прибыли на основе анализа функциональной математической зависимости между себестоимостью продукции, объемом производства и прибылью. Подобная зависимость является основой для определения критической точки объема производства. Объем производства в критической точке характеризует получение предприятием дохода, необходимого для покрытия постоянных и переменных затрат при нулевой прибыли.

В практике финансового анализа применяются два способа определения точки критического объема производства (точки безубыточности) графический и алгебраический.

Графический способ является наиболее простым и наглядным. По горизонтали (ось X) показывается объем продукции в натуральном или стоимостном выражении, который регламентируется производственной мощностью предприятия. По вертикали (ось Y) показываются затраты на производство и реализацию продукции (себестоимость продукции). График позволяет определить точку пересечения затрат и выручки от продаж, в которой величина затрат на производство и сбыт продукции будет равна выручке от продаж. Эта точка и будет являться точкой безубыточности производства. Соответственно все, что находится на графике выше данной точки, позволит получить предприятию дополнительную прибыль, все, что ниже, приведет к убыткам.

Например, предприятие планирует произвести и продать в отчетном году 100 шт. продукции. Цена единицы продукции составляет 10 тыс. руб. Соответственно выручка от продажи всей произведенной продукции составит 1 млн руб. Затраты на производство и реализацию всего планируемого объема продукции составляют 900 тыс. руб., в том числе 700 тыс. руб. — условно-переменные, 200 тыс. руб. — условно-постоянные. Затраты на производство и реализацию единицы продукции составят 9 тыс. руб., в том числе условно-переменные — 7 тыс. руб., условно-постоянные — 2 тыс. руб. Прибыль от реализации всего объема планируемой к производству продукции составит 100 тыс. руб., одного изделия — 1 тыс. руб.

При определении точки безубыточности производства алгебраическим способом условно-постоянная часть расходов наиболее точно может быть определена путем прямой выборки из данных бухгалтерского учета предприятия. Однако при отсутствии необходимых данных в условиях внешнего анализа, проводимого по показателям отчетности, допустимо рассчитывать долю условно-постоянных расходов в себестоимости упрощенным способом:

$$Y = \frac{\Delta Z \cdot 100\%}{100\% - \Delta Q},$$

где Y — удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, %;

ΔZ — темп прироста затрат на производство и реализацию в сопоставимых ценах на ресурсы, %;

ΔQ — темп прироста объема производства и реализации продукции в сопоставимых ценах, %.

Расчет точки безубыточности производства очень важен не только для оценки перспектив развития предприятия, но и для определения необходимого объема заключенных договоров. Он позволяет определить финансовую устойчивость предприятия. Чем больше разность между фактическим объемом производства и объемом производства в критической точке, тем выше запас финансовой прочности предприятия. Таким образом, абсолютный показатель запаса финансовой прочности предприятия может быть определен следующим образом:

$$Z_{\text{абс фп}} = Q_{\text{ф}} - Q_{\text{кр}},$$

где $Z_{\text{фп}}$ — запас финансовой прочности предприятия;

$Q_{\text{ф}}$ — фактический объем произведенной продукции;

$Q_{\text{кр}}$ — объем производства продукции в критической точке.

Относительный показатель запаса финансовой прочности может быть определен по формуле

$$Z_{\text{отн фп}} = \frac{Q_{\text{ф}} - Q_{\text{кр}}}{Q_{\text{ф}}} \cdot 100\% .$$

Этот показатель позволяет оценить возможность производственного маневра предприятия: на сколько процентов в случае необходимости перехода на выпуск новой продукции, технического перевооружения производства или осложнения конъюнктуры оно может уменьшить объем производства и реализацию продукции без риска получения убытков. Увеличение уровня этого показателя в динамике однозначно свидетельствует

об укреплении финансового положения предприятия, а снижение — об уменьшении финансовой устойчивости и платежеспособности.

Анализ критической точки объема производства позволяет оценить степень влияния изменения величины и структуры себестоимости и объема продукции на величину полученной предприятием прибыли. Эта взаимосвязь характеризуется категорией производственного леве́риджа. *Производственный леве́ридж* представляет собой потенциальную возможность предприятия влиять на изменение прибыли путем изменения структуры и величины затрат (себестоимости) и объема реализованной продукции. В практике экономического анализа величина производственного леве́риджа определяется как соотношение постоянных и переменных затрат:

$$\text{Производственный леве́ридж} = \frac{\text{Постоянные затраты на производство продукции}}{\text{Переменные затраты на производство продукции}}.$$

При оценке перспектив развития предприятия необходимо также учитывать эффект производственного леве́риджа, который проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации порождает еще более сильное изменение прибыли. Для того чтобы определить силу воздействия производственного леве́риджа (рычага), необходимо разницу между выручкой от реализации и переменными расходами (маржинальный доход) разделить на прибыль от реализации $K_{\text{свпр}}$:

$$K_{\text{свпр}} = \frac{\text{Маржинальный доход}}{\text{Прибыль от реализации продукции}}.$$

Если, например, полученный таким образом показатель будет равен 5, то это означает, что снижение выручки от реализации на 1% приведет к падению прибыли на 5%. Собственно и рост объема реализации на 1% должен привести к увеличению прибыли на 5%. Очевидно, что в условиях риска возможного падения производства и реализации продукции раздувание постоянной части издержек (административных и других аналогичных расходов) грозит и более высокими потерями прибыли. В то же время при

наличии реальных долгосрочных перспектив расширения производства продукции и спроса на нее можно отказаться от режима жесткой экономии на постоянных расходах, совершенствуя контроль, развивая научные исследования и т. д. Ведь предприятия с большой долей постоянных расходов при росте объема продаж будут получать и больший прирост прибыли.

Проведенный анализ следует дополнять сравнительным анализом и проверкой качества внутрифирменного планирования.

2.11. Оценка резервов роста прибыли и рентабельности

Прибыль, как известно, является источником доходов собственников и самофинансирования развития предприятий, особый интерес представляет анализ распределения полученной прибыли и ее использования.

Прежде всего из суммы полученной предприятием прибыли уплачивается налог на прибыль и другие обязательные платежи (штрафы, пени по несвоевременно уплаченным налоговым платежам). В соответствии с главой 25 НК РФ полученная предприятием прибыль с 1 января 2002 г. облагалась налогом по ставке 24%, из них 6,5% зачислялись в федеральный бюджет, 17,5% — в бюджеты субъектов Федерации. С 1 января 2009 г. прибыль облагается налогом 20%, из них 2,5% зачисляется в федеральный бюджет, 17,5% — в бюджеты субъектов Федерации.

Законодательством РФ установлено, что прибыль предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистая прибыль) поступает в распоряжение предприятия и используется им самостоятельно (если иное не предусмотрено уставом предприятия). Уставом предприятия и договором между учредителями должны определяться принципы участия учредителей, акционеров и работников предприятия в распределении прибыли.

Таким образом, все применяемые ранее модели планового или нормативного распределения прибыли отошли в прошлое, и распределение чистой прибыли стало прерогативой самого

предприятия. Отсюда вытекает задача анализа: оценить целесообразность использования прибыли, изучить, как механизм ее распределения воздействует на повышение эффективности производства, на решение социальных проблем, не ущемлены ли при этом интересы отдельных участников производства, не нарушаются ли требования устава и учредительного договора.

Распределение прибыли осуществляется на основе финансового плана предприятия и отражается в отчетности ежеквартально, что показывают в ф. № 2 “Отчет о прибылях и убытках” и в ф. № 3 “Отчет об изменениях капитала”. На основании этих источников производится анализ фактического распределения прибыли, выявляются отклонения и причины их возникновения. Кроме того, на основании данных ф. № 3 определяется и анализируется структура отчислений, т. е. устанавливается, какая доля чистой прибыли направлена на расширение деятельности предприятия, а какая использована на развитие социальной сферы и материальное поощрение работников предприятия. С этой целью можно составить аналитическую таблицу (табл. 2.16).

Таблица 2.16

Анализ использования чистой прибыли (тыс. руб.)

Показатель	Отчетный год	Прошлый год	Отклонения (+; -)
Чистая прибыль,	1120	680	440
в том числе направлено:			
в резервный капитал	110	66	44
на выплату дивидендов	440	270	170
в фонды накопления	240	120	120
в фонды социальной сферы	180	88	92
в фонды потребления	150	102	48
на благотворительные и другие цели	—	34	34

Как видно из табл. 2.16, чистая прибыль отчетного года по сравнению с прошлым годом увеличилась на 440 тыс. руб., возросли также отчисления из чистой прибыли в резервный капитал (на 44 тыс. руб.), на выплату дивидендов (на 170 тыс. руб.), в фонды накопления (на 120 тыс. руб.), в фонд социальной сферы (на 92 тыс. руб.) и в фонды потребления (на 48 тыс. руб.).

Капитализация чистой прибыли позволяет расширять деятельность предприятия за счет собственных, более дешевых источников финансирования. При этом снижаются финансовые расходы предприятия на привлечение дополнительных источников, на выпуск акций. Сохраняется также прежняя система контроля за деятельностью предприятия, поскольку число собственников не увеличивается. Размеры капитализации чистой прибыли позволяют оценить не только темпы роста собственного капитала предприятия, но и через раскрытие факторной структуры этого роста оценить запас финансовой прочности таких важных показателей, как рентабельность продаж и оборачиваемость всех активов. В основе такого анализа лежат факторные модели рентабельности, которые раскрывают важнейшие причинно-следственные связи показателей финансового состояния предприятия и финансовых результатов.

Подсчетом резервов увеличения прибыли и рентабельности завершают анализ финансовых результатов. Определение таких резервов должно основываться на предварительно проведенном анализе не только прибыли, но и производственной программы использования ресурсов и себестоимости продукции, поскольку резервы роста прибыли во многом зависят от роста объемов производства и рентабельности продукции, снижения себестоимости продукции, недопущения убытков и т. п.

При этом следует отличать подсчет реальных текущих резервов, связанных с ликвидацией недостатков в работе и с лучшим использованием уже имеющихся ресурсов, с внедрением достижений научно-технического прогресса, диверсификацией и укреплением своих позиций на рынке и т. д., требующих, конечно, для своего достижения дополнительных затрат ресурсов, времени, маркетинговых исследований и т. п. В общем виде резервы увеличения прибыли можно представить следующим образом (см. рис.).

Остановимся подробнее на текущих внутренних резервах увеличения прибыли предприятия. Наиболее общим направлением поиска таких резервов является мобилизация выявленных ранее резервов роста производства и реализации продукции за счет лучшего использования трудовых ресурсов, материалов, основных фондов и т. п. Но возможный прирост объема реализации

продукции — это еще не весь резерв прибыли. Рентабельность продукции предприятия определяется следующим образом:

$$P_{\text{прод.}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Объем реализованной продукции}}.$$

Исходя из этого, чтобы определить резерв увеличения прибыли (скажем, по сравнению с ее достигнутой величиной), необходимо резерв роста объема реализации продукции умножить на базисную рентабельность реализованной продукции по отношению к выручке в оптовых ценах. В формализованном виде это будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi\Pi \cdot P_0 = \Delta\Pi\Pi \cdot \frac{\Pi_0}{\Pi\Pi_0},$$

где $\Delta\Pi$ — резерв увеличения прибыли;

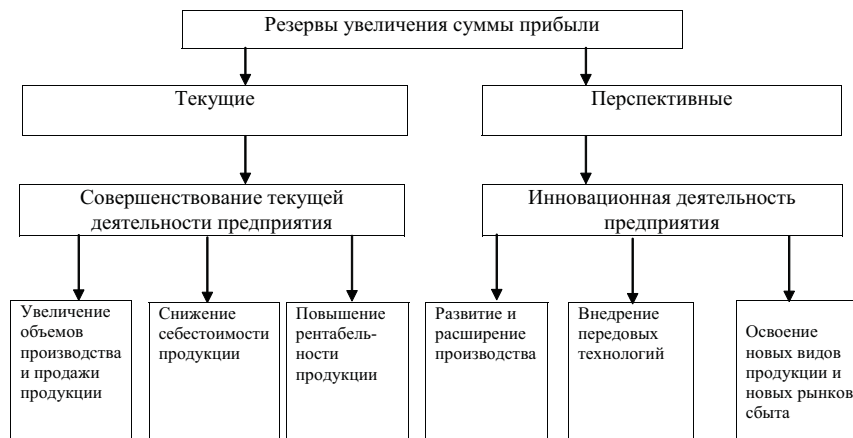
$\Delta\Pi\Pi$ — резерв роста (прирост) объема реализации;

P_0 — рентабельность продаж базисного периода;

Π_0 — прибыль базисного периода;

$\Pi\Pi_0$ — объем продукции, проданной в базисном периоде.

Для уточнения расчета резерва роста прибыли целесообразно также учесть силу воздействия производственного рычага.



Классификация резервов увеличения прибыли

Мобилизация резервов снижения себестоимости продукции достигается за счет ликвидации потерь, перерасходов, завышения норм затрат, непроизводительных затрат, повышения технического и организационного уровня производства, совершенствования управления. В этом случае резерв роста прибыли будет равен сумме выявленных ранее резервов снижения затрат.

В качестве резервов возможного роста прибыли можно также назвать минимизацию налогов за счет налогового планирования и оптимального выбора учетной политики, оптимизацию ассортимента продукции, вложение свободных средств в высокодоходные активы, оптимизацию ценовой политики и др.

Разумеется, подсчет подобных резервов роста прибыли необходимо сопровождать разработкой конкретных мероприятий, обеспечивающих устранение выявленных негативных явлений.

Резервы увеличения рентабельности рассмотрим на примере показателя, комплексно характеризующего эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Таким показателем является рентабельность предприятия. Как отмечалось, рентабельность предприятия может быть определена следующим образом:

$$R_{\text{пред.}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов предприятия}}$$

Повышение рентабельности предприятия может быть достигнуто двумя основными способами.

1. За счет сокращения стоимости активов предприятия, что достигается путем реализации излишнего оборудования и товарно-материальных ценностей, сокращением незавершенного производства и т. д. В этом случае определить резервы повышения уровня рентабельности можно следующим образом:

$$R' = \frac{\text{Фактическая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов предприятия с учетом возможного сокращения}}$$

$$\Delta P(\phi) = P' - P_1$$

где $\Delta P(\phi)$ — резерв увеличения рентабельности за счет оптимизации активов предприятия;

P' — рентабельность предприятия с учетом оптимизации его активов;

P_1 — фактическая рентабельность предприятия.

2. За счет мобилизации резервов роста прибыли. В этом случае резерв роста рентабельности предприятия определяется следующим образом:

$$P'' = \frac{\text{Резерв роста прибыли}}{\text{Фактическая среднегодовая стоимость активов предприятия}},$$

$$\Delta P(\pi) = P'' - P_1,$$

где $\Delta P(\pi)$ — резерв увеличения рентабельности предприятия за счет мобилизации резерва роста прибыли;

P' — рентабельность предприятия с учетом мобилизации резерва роста прибыли;

P_1 — фактическая рентабельность предприятия.

Завершают анализ финансовых результатов предприятия разработкой мероприятий, направленных на мобилизацию выявленных резервов и мер контроля за их внедрением в производство.

Одним из важнейших показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность и рыночную активность предприятия, является прибыль на акцию: сумма заработанной в отчетном периоде чистой прибыли, приходящаяся на одну обыкновенную акцию (соответственно и сумму потенциальных дивидендов на эту акцию).

До 2004 г. в отчетности подобные показатели не приводились, несмотря на то, что это требовалось по п. 27 ПБУ 4/99 “Бухгалтерская отчетность организаций” и приказом Минфина России от 21 марта 2000 г. № 29н (Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию) и

МСФО 33 “Прибыль на акцию”. Однако начиная с годового отчета за 2003 г., в ф. № 2 “Отчет о прибылях и убытках” организациям, имеющим форму акционерных обществ, предписано справочно показывать два показателя:

- базовую прибыль (или убыток) на одну акцию;
- разводненную прибыль (убыток) на одну акцию.

По своей сути это аналитические показатели, имеющие большое значение для акционеров и потенциальных инвесторов.

Базовая прибыль на акцию = [Чистая прибыль
отчетного периода – Дивиденды по привилегированным
акциям, начисленные в отчетном периоде] :
: [Средневзвешенное количество обыкновенных акций
в обращении в течение отчетного периода].

При расчете базовой прибыли (убытка) отчетного периода не принимаются в расчет дивиденды по привилегированным акциям за предыдущие отчетные периоды, если они даже объявлены или выплачены в отчетном году.

Показатель разводненной прибыли (убытка) на акцию в отличие от показателя базовой прибыли (убытка) на акцию, который определяется на основе фактических данных, имеет прогнозный характер и показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли или увеличения убытка, приходящегося на одну обыкновенную акцию в случаях:

- конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции;
- при исполнении договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

К конвертируемым ценным бумагам относятся привилегированные акции и иные ценные бумаги, которые позволяют их владельцу требовать их конвертации в обыкновенные акции общества.

Под разводнением прибыли понимают ее уменьшение или увеличение убытка в расчете на одну обыкновенную акцию за счет возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества.

Анализ показателя прибыли (убытка) на акцию основан на результатах анализа чистой прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода, в ходе которого оцениваются основные факторы, оказавшие влияние на полученный финансовый результат. Используя показатель прибыли на акцию для оценки привлекательности акций того или иного эмитента, инвестор в первую очередь должен оценить стабильность получения прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию, в будущем он заинтересован в оценке качества полученной прибыли и с этой целью должен проанализировать составляющие полученного финансового результата, вклад в его формирование доходов и расходов от обычной деятельности и других видов доходов.

2.12. Анализ и оценка денежных потоков

Под денежными потоками понимают поступление и выбытие денежных средств, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Денежные средства включают деньги в кассе и на счетах в банках, внесенные на вклады “до востребования”. Эквиваленты денежных средств представляют собой высоколиквидные финансовые вложения, которые можно при необходимости быстро обратить в денежные суммы и которые подвержены незначительному риску колебаний их стоимости (депозитные сертификаты, казначейские краткосрочные обязательства).

Чистые денежные средства — это нетто-результат движения денежных средств под влиянием хозяйственных операций.

Валовой денежный поток представляет собой совокупность поступления или расходования денежных средств предприятия в рассматриваемом периоде в разрезе отдельных временных интервалов. *Дефицитный денежный поток* — характер денежного потока предприятия, при котором поступление денежных средств предприятия существенно ниже его реальных потребностей в их обоснованном расходовании.

Избыточный денежный поток — характер денежного потока предприятия, при котором поступление денежных средств превышает его целесообразную потребность в расходовании.

Качество чистого денежного потока — это обобщенная характеристика основного источника роста чистого денежного потока предприятия. Высокое качество чистого денежного потока характеризуется его возрастанием за счет чистой прибыли от операционной деятельности (рост выпуска продукции, снижение себестоимости продукции).

Величина потоков денежных средств от операционной деятельности показывает достоверность наличия денежных средств для погашения кредитов, сохранения операционных возможностей, возможность выплаты дивидендов, осуществления новых инвестиционных вложений без обращения к внешним источникам финансирования.

Основные потоки:

1) поступления от продажи товаров и предоставления услуг;

2) платежи поставщикам за товары, работы, услуги;

3) платежи страховым компаниям;

4) выплаты и компенсации по налогу на прибыль;

5) поступления и платежи по контрактам и др.

Потоки денежных средств от *инвестиционной деятельности* показывают степень направленности произведенных расходов на ресурсы, предназначенные для воспроизводства будущих доходов.

Основные потоки денежных средств от инвестиционной деятельности:

1) средства для приобретения основных и нематериальных активов;

2) платежи для приобретения долей участия в совместных предприятиях;

3) авансовые платежи и кредиты;

4) денежные поступления от возмещения авансов и кредитов, предоставленных другим компаниям;

5) денежные поступления от срочных контрактов.

Потоки денежных средств от *финансовой деятельности*:

1) денежные выплаты для приобретения или погашения акций;

- 2) поступления от выпуска необеспеченных облигаций, займов и других краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- 3) погашение кредитных обязательств;
- 4) платежи по финансовой аренде и др.

Для составления отчета о движении денежных средств необходима информация:

- 1) бухгалтерский баланс за отчетный и предыдущий периоды;
- 2) отчет о прибылях и убытках за текущий период;
- 3) дополнительная информация о некоторых операциях.

Методы составления отчета о движении денежных средств.

1. Прямой. Раскрываются основные виды денежных поступлений и расходов. Информацию получают из учетных записей путем корректировки продаж, себестоимости продукции и других статей отчета о прибылях и убытках.

2. Косвенный. Чистый поток денежных средств от операционной деятельности определяется путем корректировки с учетом:

- 1) изменений в запасах и операционной дебиторской, кредиторской задолженностей в течение периода;
- 2) неденежных статей — износ, отчисления, нераспределенная прибыль ассоциированных компаний, доля меньшинства;
- 3) всех прочих статей, ведущих к возникновению инвестиционных или финансовых денежных потоков.

На первом этапе анализа необходимо установить соответствие между финансовым результатом и собственным оборотным капиталом.

Для этого необходимо устранить влияние на финансовый результат операций начисления амортизации и операций, связанных с выбытием объектов долгосрочных активов. Амортизацию относят на себестоимость продукции, при этом сумма денежных средств не изменяется. Следовательно, чтобы получить реальную величину денежных средств, сумму начисленной амортизации нужно прибавить к нераспределенной прибыли. Аналогично выбытие основных средств не оказывает влияния

на величину денежных средств. Уменьшение величины денежных средств было произведено в момент приобретения активов. Сумма убытка в размере недоамортизированной стоимости должна быть добавлена к величине прибыли. На втором этапе важно установить соответствие изменений оборотного капитала и денежных средств. При этом рассчитывают, как изменение по каждой статье оборотного капитала повлияло на величину денежных средств. Корректировочные записи должны быть произведены по всей текущей и инвестиционной деятельности. Это достаточно трудоемкий процесс, но он позволяет получить необходимую информацию для управления предприятием.

Главный недостаток прямого метода анализа движения денежных средств — то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах предприятия. Прибыль или убыток формируется на предприятии согласно принципам бухгалтерского учета (расходы и доходы признаются в том учетном периоде, в котором они начислены). На величину прибыли может повлиять: наличие расходов будущих периодов; наличие отложенных платежей; текущие и капитальные расходы. Текущие расходы относят на себестоимость, капитальные же возмещаются в течение длительного периода времени. Капитальные расходы сопровождаются значительным оттоком денежных средств.

В процессе анализа информации, содержащейся в отчете о движении денежных средств, необходимо оценить перспективную возможность предприятия создавать положительные потоки денежных средств, способности предприятия выполнять свои обязательства по расчетам с кредиторами, выплате дивидендов и иных платежей, потребности в дополнительном привлечении денежных средств со стороны, причины различия между чистыми доходами предприятия и связанными с ними поступлениями и платежами, эффективность операций по финансированию предприятия и инвестиционных проектов в денежной и безденежной формах.

В процессе анализа важно оценить достаточность денежных средств. Данный коэффициент определяет длительность перио-

да оборота денежных средств и рассчитывается делением средних остатков денежных средств на оборот денежных средств. Чтобы определить средний оборот, необходимо просмотреть кредитовый оборот по счету 51 “Расчетный счет”. Далее оценивают колебания оборота денежных средств в течение отчетного периода и срока с момента поступления денег на расчетный счет до момента их выбытия (табл. 2.17).

Таблица 2.17

Анализ движения денежных средств

Месяц	Остатки денежных средств, тыс. руб.	Оборот за месяц, тыс. руб.	Период оборота, дни (гр. 1 · 30 дн.: гр.2)
Январь	1000	21 600	1,39
Февраль	640	19 740	0,97
Март	1580	21 640	2,19
Апрель	1420	31 600	1,35
Май	240	29 800	0,24
Июнь	1820	41 780	1,31
Июль	400	45 960	0,26
Август	360	19 700	0,55
Сентябрь	1600	13 000	3,69
Октябрь	920	20 500	1,35
Ноябрь	1500	29 800	1,51
Декабрь	1614	23 000	2,11

В отчете о движении денежных средств суммируются потоки денежных средств за отчетный период для того, чтобы была возможность получить дополнительную информацию о результатах производственно-хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Для оценки результативности этих видов деятельности применяется большое количество методов и приемов.

Анализ на предприятиях — это оценка экономической информации путем изучения взаимосвязей между показателями. Цель анализа — определение сущности и деловой активности клиента (оценка финансово-хозяйственной деятельности и выявление ошибок в отчетности).

Для оценки результативности деятельности предприятия необходимо проанализировать отчетность как текущего года, так и прошлых лет. Необходимо обратить внимание на изменения, которые являются результатом влияния различных факторов. Например, понижение процентного отношения прибыли к объему продаж за отчетный период свидетельствует о возросшей конкуренции и наличии морально устаревших запасов готовой продукции или товаров на складах предприятий.

Целью использования анализа на заключительной стадии является подтверждение объяснений всех колебаний значений показателей отчетности. Перед непосредственным проведением оценки результативности производственно-хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности необходимо определить цели и задачи. Затем следует разработать программу оценки результативности предприятий, которая включает в себя следующие этапы:

- 1) выбор методов анализа, которые являются оптимальными для достижения поставленных целей и задач;
- 2) определение информационной базы анализа;
- 3) установка критерия для принятия решений в случае выявления колебаний.

Классификацию методов оценки результативности производственно-хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности на предприятии можно представить следующим образом.

1. Метод чтения внешней отчетности. Сущность метода заключается в изучении значений абсолютных показателей, которые представлены во внешней отчетности. С его помощью определяются источники средств компании и направления их использования, источники прибыли и дивидендной политики.

2. Метод отраслевого сравнительного анализа. Данный метод используется для сравнения финансовых показателей экономического субъекта со среднеотраслевыми данными и использования их в качестве основы для проведения оценки результативности. Преимущество данного вида анализа заключается в том, что в результате его проведения можно оценить устойчивость финансовых позиций клиента, его платежеспособность и кредитоспособность.

3. Метод сравнительного анализа учетных и отчетных данных клиента за несколько временных периодов. Сущность данного метода заключается в изучении отклонений по показателям, по процентным соотношениям между промежуточными и итоговыми показателями отчетности.

4. Метод сравнения фактических и плановых показателей. С помощью данного метода организация проводит анализ содержания и порядка составления сметы. Необходимо установить, являются ли плановые сметы реальными для использования и были ли фактические данные за текущий период изменены с целью достижения нужного планового показателя.

5. Метод сравнительного анализа фактических данных. Необходимо сделать пересчет показателей отчетности и сопоставить их с расчетами клиента. Часто производится проверка таких показателей, как расчет процентов амортизационных отчислений, расходов будущих периодов. Организация должна определить минимальную и максимальную границу разницы, наличие которой не требует дополнительного тестирования.

6. Метод коэффициентного анализа. Данный метод основан на определении зависимости между отдельными показателями отчетности. Данный вид анализа используется в двух направлениях: внутрихозяйственном и внешнем.

В процессе применения методов экономического анализа необходимо уделить большое внимание себестоимости продукции (работ, услуг) и прибыли. Особое внимание следует уделять детальному анализу себестоимости. Проводится оценка калькуляций, изучается обоснованность структуры затрат, проверяются первичные документы, правильность их оформления и реальность отражаемых в них операций. Большое внимание обращается на правильность списания затрат на предприятиях на конкретные виды продукции и распределение косвенных расходов.

При проверке прибыли обращается внимание на ценообразование реализуемой продукции. Проверяются правильность формирования балансовой прибыли с учетом прочих доходов и расходов, обоснованность и своевременность платежей, отчисления от прибылей в фонды предприятия.

ГЛАВА 3. ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

3.1. Анализ и оценка инновационной деятельности организации

Инновационная активность организации отражает интенсивность использования ею инновационного потенциала, который выражается через ресурсную и результативную составляющие. Представляется возможным применять для оценки этой активности три подхода: формальный, ресурсно-затратный и результатный.

Формальный подход позволяет подразделить все организации на две группы: инновационно активные и инновационно неактивные. Принадлежность к категории инновационно активных определяется по факту выполнения работ (мероприятий), относимых к инновационной деятельности. Следовательно, основная задача исследователя — идентифицировать виды деятельности, которые будут классифицированы как инновационные.

Ресурсно-затратный подход основан на определении величины различных ресурсов в стоимостном выражении, которые организация использует на всех стадиях инновационного процесса. Для реализации данного подхода необходимо определить:

а) виды деятельности, классифицируемые как инновационные;

б) виды ресурсов и затрат, которые будут учтены при оценке.

Наиболее адекватным является метод, основанный на результатном подходе, в самом названии которого во многом отражается цель инновационной деятельности.

Результатный подход основан на идентификации возможных эффектов, которые получила или получит организация от осуществления инновационной деятельности, и их стоимостной оценке. Для реализации данного подхода необходимо идентифицировать эффекты, которые будут учтены при оценке инновационной активности.

Возможно использовать две группы эффектов: эффекты экономии затрат и эффекты вклада в рыночную стоимость бизнеса.

Эффекты экономии затрат — это экономия:

- затрат на производство и реализацию продукции/услуг за анализируемый период как результат технико-технологических инноваций;
- трансакционных издержек как результат организационно-управленческих инноваций;
- налоговых платежей по налогу на прибыль (действие налогового щита);
- выплат, связанных с производственным травматизмом и профзаболеваниями, а также экологических штрафов как результат социальных инноваций.

Эффекты вклада в рыночную стоимость бизнеса — это вклад:

- материальных активов, созданных в результате продуктовых и технико-технологических инноваций;
- нематериальных активов, созданных в результате продуктовых и технико-технологических инноваций;
- неидентифицируемых элементов интеллектуального капитала (гудвилл), отражающий результат организационно-управленческих и социальных инноваций.

Рассмотрим наиболее существенные виды эффектов.

Категория *трансакционных издержек* является новой для российской практики управления, поэтому целесообразно рассмотреть вопрос их измерения. Осознание значительности сумм трансакционных издержек и возможности их экономии может подтолкнуть менеджмент организации к внедрению обособленной системы их учета. Однако пока та-

кая система не создана, единственной информационной базой для прямого подсчета транзакционных издержек являются данные бухгалтерского учета. Действующий план счетов бухгалтерского учета не позволяет идентифицировать величину отдельных видов транзакционных издержек. Большая часть тех транзакционных издержек, которые находят отражение в бухгалтерских регистрах, учитываются по дебету счетов 26 “Общехозяйственные расходы” и 44 “Расходы на продажу”. Некоторые элементы учитываются и на других счетах, например торговые скидки — на счете 42 “Торговая наценка”, платежи за государственную регистрацию объектов основных средств и прав на нематериальные активы — на сч. 08 “Вложения во внеоборотные активы”, штрафы за нарушение договорных обязательств — на счете 91–2 “Прочие расходы”. Предполагая, что ситуация с учетом транзакционных издержек вряд ли скоро изменится, можно сгруппировать отдельные виды затрат, выделив их из первичных документов или аналитических регистров в соответствии с типами транзакционных издержек. Наиболее детально классификация транзакционных издержек приводится С. М. Бухоновой и Ю. А. Дорошенко [17].

Снижение налогового бремени возникает тогда, когда инновационные затраты признаются расходами в целях налогообложения прибыли, иначе говоря, уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль. В связи с этим практический интерес представляет анализ этих затрат с позиции возможности отнесения на расходы в целях налогообложения прибыли.

Глава 25 НК РФ относит к НИОКР расходы, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (ст. 262). Они равномерно включаются в состав прочих расходов в течение одного года при условии использования результатов НИОКР в производстве и реализации. Если же НИОКР не дали положительного результата, эти затраты также подлежат включению в состав прочих расходов равномерно в течение одного года.

Расходы на приобретение неовещественных инноваций можно подразделить на две группы. Одни классифицируются как расходы на приобретение нематериальных активов, другие не формируют стоимости амортизируемого имущества, а относятся к текущим расходам. Нематериальными активами признаются исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, подтвержденные патентами, свидетельствами, договором уступки (приобретения) патента, товарного знака, другими правовыми документами. Затраты на приобретение нематериальных активов формируют их первоначальную стоимость и в течение срока полезного использования включаются в состав амортизации, начисляемой линейным или нелинейным способом (ст. 257). Если же предприятие не обладает исключительным правом на использование той или иной неовещественной инновации, то расходы могут быть отнесены в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией (ст. 264). К ним, в частности, относятся:

- периодические (текущие) платежи за пользование правами на результаты интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации (правами, возникающими из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности);
- расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных по лицензионным соглашениям с правообладателем;
- расходы на консультационные, юридические и иные аналогичные услуги и др.

Основанием к отнесению на расходы затрат на производственное проектирование, подготовку производства и персонала в связи с внедрением продуктовых и технико-технологических инноваций также являются положения ст. 264, согласно которой к прочим расходам относятся:

- расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов;

- расходы некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии, организацией производства и управления;

- расходы на подготовку и переподготовку кадров, состоящих в штате налогоплательщика, на договорной основе в порядке, предусмотренном п. 3 ст. 264 НК РФ и др.

Налоговым кодексом РФ предусмотрено включение в состав расходов в целях налогообложения прибыли и затрат, связанных с продвижением новых товаров на рынок. К категории прочих расходов относятся, в частности, расходы на текущее изучение конъюнктуры рынка, сбор информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров; расходы на рекламу товаров, товарного знака и знака обслуживания (ст. 264, п. 1).

Следовательно, налоговое законодательство позволяет включать в состав расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль, практически все виды инновационных затрат при условии, что они экономически оправданы и документально подтверждены.

Экономия налоговых платежей в результате осуществления инноваций рассчитывается по формуле

$$\text{ЭНЦ} = Z_{\text{инн}} \cdot C_{\text{нп}},$$

где ЭНЦ — эффект налогового щита;

$Z_{\text{инн}}$ — затраты на инновационную деятельность;

$C_{\text{нп}}$ — ставка налога на прибыль.

В зарубежной практике для анализа рыночной стоимости бизнеса предлагается оценивать вклад неидентифицируемых элементов интеллектуального капитала (гудвилл), отражающий результат организационно-управленческих и социальных инноваций, *методом избыточных прибылей*.

Под воздействием продуктовых и технико-технологических инноваций происходят изменения в составе как материальных, так и нематериальных активов организации. Материальные активы изменяются:

а) за счет обновления основных производственных фондов;

б) за счет сдвигов в структуре товароматериальных запасов в результате выпуска новой продукции (услуги).

Оценка вклада материальных активов в рыночную стоимость бизнеса может быть осуществлена любым из известных методов. Вместе с тем, допуская, что предприятие-новатор не собирается прекращать свою деятельность в обозримой перспективе и что инновации осуществляются в целях повышения его конкурентоспособности, наиболее приемлемым становится *метод дисконтированных денежных потоков*. В ситуации, когда рыночные перспективы внедрения инновации еще не определены (начальные стадии реализации инновационного проекта), альтернативой является *метод накопления активов*.

Кроме того, имущество организации может прирастать на величину нематериальных активов, классифицируемых как объекты интеллектуальной собственности, если организация оформила свои исключительные права на них. Известно, что для целей отражения этих результатов инновационной деятельности в бухгалтерском учете используется расчет стоимости объекта методом суммирования фактических затрат (их подробный перечень приведен в положении по бухгалтерскому учету “Учет нематериальных активов” ПБУ 14/2007). Вместе с тем понятно, что бухгалтерская оценка этих активов и их вклад в рыночную стоимость организации могут существенно различаться. Обладание ими увеличивает *рыночную* стоимость совокупных активов, но только в том случае, если они приносят или принесут в будущем экономические выгоды.

Поэтому основным подходом к установлению стоимости исключительных прав считается доходный подход. Метод сравнительных продаж и методы затратного подхода могут использоваться лишь в качестве дополнения. Преимуществом доходного подхода является возможность его применения как при оценке уже используемых нематериальных активов, так и при оценке вновь возникших в результате инновационной деятельности прав. Кроме того, учитывается экономический срок службы па-

тента или лицензии, который может быть существенно короче юридического.

Основным видом дохода владельца исключительных прав являются реально получаемые или потенциальные лицензионные платежи (роялти) за использование запатентованного изобретения (или другого объекта интеллектуальной собственности). Поэтому оценку вклада инноваций в рыночную стоимость бизнеса уместно проводить *методом роялти*. Сущность метода состоит в дисконтировании или капитализации ежегодных денежных потоков роялти по предполагаемому или действительному лицензионному договору. Как правило, ежегодные размеры потоков роялти определяются в виде процента от объема продаж продукции, выпускаемой по лицензии.

На размер ставки роялти влияют такие факторы, как техническая ценность объекта лицензии; стадия разработки и готовность к промышленному использованию; объем передаваемых по лицензии прав; инжиниринговое сопровождение; конъюнктура рынка. Большое число ценообразующих факторов порождает проблему выбора и обоснования ставки роялти. Наиболее простой путь — использование таблиц усредненных ставок роялти по отраслям и группам продукции. Такие таблицы формируются на основе обобщения данных по большому числу сделок.

Для расчета экономически обоснованной ставки роялти проанализируем общий случай приобретения лицензии действующей организацией, которая ранее функционировала по традиционной (базовой) технологии и выпускала традиционную продукцию (услуги). Лицензия приобретается для возможного расширения производства, освоения новой технологии, выпуска новой конкурентоспособной продукции и т. п. и обеспечивает каждой из сторон лицензионного договора возможность получения дополнительной прибыли. Введем следующие обозначения:

Ц — стоимость продукции, выпускаемой по лицензии;

С — себестоимость продукции, выпускаемой по лицензии;

$\Pi_{\text{общ}}$ — прибыль от реализации продукции, выпускаемой по лицензии;

$\Pi_{\text{баз}}$ — базовая прибыль, т. е. прибыль аналогичного предприятия, работающего по традиционной технологии;

$\Pi_{\text{доп}}$ — прибыль, дополнительно получаемая от использования новой технологии.

Справедливы равенства:

$$\Pi = C + \Pi,$$

$$\Pi_{\text{общ}} = \Pi_{\text{баз}} + \Pi_{\text{доп}}.$$

В частном случае, когда базовая технология отсутствует и организуется новое производство только на основе предоставленных лицензиаром технологий и оборудования:

$$\Pi_{\text{общ}} = \Pi_{\text{доп}}.$$

Исходя из концепции справедливого распределения доходов между лицензиаром и лицензиатом, дополнительную прибыль можно представить как:

$$\Pi_{\text{доп}} = \Pi_{\text{л-ра}} + \Pi_{\text{л-та}},$$

где $\Pi_{\text{л-ра}}$, $\Pi_{\text{л-та}}$ — соответственно прибыль лицензиара и лицензиата.

Величину $\Pi_{\text{л-ра}}$ можно выразить через долю дополнительной прибыли (D):

$$\Pi_{\text{л-ра}} = \Pi_{\text{доп}} \cdot D.$$

Специальная литература позволяет получить представление о верхней и нижней границах этой доли. Средняя величина D в зависимости от ценности технологии и масштабов использования обычно колеблется от 15 до 30%. При исключительной лицензии (передаче всех прав) дополнительная прибыль лицензиара не может превышать 50% от ожидаемой дополнительной прибыли лицензиата (на практике — 30–40%). Если объект лицензии еще не готов к промышленному или коммерческому использованию, то D не превышает 15–20% прибыли. Если же объектом лицензирования является промышленно освоенное

изделие или технологический процесс, то при исключительной лицензии D составляет 35–50%, при неисключительной — 20–30%.

По определению, ставка роялти (R) — это относительная величина периодических отчислений в пользу лицензиара, т. е.:

$$R = \frac{\Pi_{\text{л-ра}}}{C}$$

Учитывая приведенные выше зависимости:

$$R = \frac{\Pi_{\text{доп}} \cdot D}{C} = \frac{\Pi_{\text{доп}} \cdot D}{\Pi_{\text{общ}} + C}.$$

Последнюю формулу можно преобразовать, выразив прибыль через рентабельность продукции:

$$P = \frac{\Pi}{C}.$$

Тогда

$$R = \frac{C P_{\text{доп}} D}{C P_{\text{общ}} + C} = \frac{P_{\text{доп}} D}{P_{\text{общ}} + 1} = \frac{(P_{\text{общ}} - P_{\text{баз}}) D}{P_{\text{общ}} + 1}.$$

Эти выражения и позволяют рассчитать экономически обоснованную ставку роялти. В целом метод роялти реализуется как последовательность следующих этапов:

1) составляется прогноз объема продаж, по которым ожидаются выплаты роялти, на период действия лицензионного договора;

2) определяется ставка роялти;

3) путем перемножения объемов продаж и ставки роялти определяются дисконтированные потоки выплат. Ставки дисконта устанавливаются в зависимости от области применения объекта лицензирования, отраслевых и индивидуальных рисков;

4) дисконтированные потоки прибыли суммируются.

Применение метода дисконтирования денежных потоков дает формулу для расчета рыночной стоимости объекта интеллектуальной собственности ($PC_{ис}$), созданного в результате продуктовой или технико-технологической инновации:

$$PC_{ис} = \sum_{n=0}^N \frac{P_{доп\ n} D_n \Pi_n}{(1 + P_{общ\ n}) (1 + i_n)^n},$$

где n — порядковый номер года (периода) использования оцениваемого актива, $n = 0$ соответствует текущему периоду; индекс n , присущий всем элементам формулы, указывает на то, что для каждого года их значения могут отличаться.

Таким образом, приведенная методика оценки инновационной активности организации состоит в последовательном применении трех обозначенных подходов, что позволяет поэтапно углублять оценку объекта исследования.

Этап 1. Применение формального подхода к оценке инновационной активности. На данном этапе выявляется принадлежность организации к категории инновационно активных и анализируется видовая структура ее инновационной деятельности.

Этап 2. Применение ресурсно-затратного подхода к оценке инновационной деятельности путем расчета следующих критериев:

- доли персонала, занятого инновационной деятельностью, в среднесписочной численности;
- доли стоимости основных фондов, эксплуатируемых в процессе инновационной деятельности, в средней стоимости основных фондов организации;
- удельного веса инновационных затрат в выручке от реализации продукции/услуг либо в создаваемой организацией добавленной стоимости;
- инновационных затрат в расчете на одного работающего в организации.

Этот этап дает характеристику ресурсной составляющей инновационного потенциала и позволяет оценить инновационную активность организации, пока не получившей ощутимой отдачи от инновационной деятельности.

При сравнительном анализе и оценке инновационной активности ряда предприятий может быть введен дополнительный этап исследования — комплексная оценка инновационной активности.

Рассматривая другие подходы к оценке инновационной деятельности, главное при этом не забывать об исключительной роли энергоносителей в нашей жизни, гораздо более важной, чем считалось ранее. Ведь в мировом масштабе 100% себестоимости товаров состоит из цены энергоносителей. Поэтому к оценке по этому глобальному показателю возможен переход в ближайшем будущем.

Еще в 1880 г. С. Подолинский высказал идею, что человеческий труд есть единственный вид работы, который не растрчивает энергию, а, напротив, концентрирует ее. Все виды механической работы подчиняются циклу Карно и законам термодинамики. В результате работы все машины портятся, доля свободной энергии, затрачиваемой на полезную работу, постоянно при этом уменьшается.

Человечество же, взятое в целом, постоянно увеличивает долю свободной энергии, идущей на полезную деятельность. Оно упорядочивает своим вмешательством все природные процессы, которые до него хаотически растрчивали свою энергию. И Подолинский пришел к выводу: чтобы стать совершенной машиной, т.е. не растрчивать энергию в процессе работы, а собирать её, человечество должно освободиться от промежуточной стадии утилизации солнечной энергии, запасенной растениями, и использовать ее напрямую.

Многие ученые догадывались, что есть некое третье начало термодинамики, связанное с человеческим трудом. Она пока не поддается формулированию в строгих терминах.

Академик В. И. Вернадский тоже видел новую политэкономическую проблему, когда писал о третьей силе, создающей предмет ценности, — силе научного, художественного, творческого труда, объединяющего капитал финансиста и механический труд рабочего. Она создает форму для циркулирования энергии и для запаса ее на будущее.

3.2. Анализ и оценка инвестиционного проекта

В международной практике план развития предприятия представляется в виде специальным образом оформленного бизнес-плана, который по существу представляет собой структурированное описание проекта развития предприятия. Если проект связан с привлечением инвестиций, то он носит название “инвестиционного проекта”. Обычно любой новый проект предприятия в той или иной мере связан с привлечением новых инвестиций.

Проекты принято подразделять на тактические и стратегические. К числу последних обычно относятся проекты, предусматривающие изменение формы собственности (создание арендного предприятия, акционерного общества, частного предприятия, совместного предприятия и т. д.), или кардинальное изменение характера производства (выпуск новой продукции, переход к полностью автоматизированному производству и т. п.). Тактические проекты обычно связаны с изменением объемов выпускаемой продукции, повышением ее качества, модернизацией оборудования.

Для отечественной практики понятие проекта не является новым. Его отличительное качество прежних времен заключалось в том, что основные направления развития предприятия, как правило, определялись на вышестоящем по отношению к предприятию уровне управления экономикой отрасли. В новых экономических условиях предприятие в лице его собственников и высшего состава управления должно само беспокоиться о своей дальнейшей судьбе, решая все стратегические и тактические вопросы. Такая деятельность в области инвестиционного проектирования должна быть специальным образом организована.

Общая процедура упорядочения инвестиционной деятельности предприятия по отношению к конкретному проекту формализуется в виде так называемого проектного цикла, который имеет следующие этапы.

1. *Формулировка проекта.* На данном этапе высший состав руководства предприятия анализирует текущее состояние

предприятия и определяет наиболее приоритетные направления его дальнейшего развития. Результат данного анализа оформляется в виде некоторой бизнес-идеи, которая направлена на решение наиболее важных для предприятия задач. Уже на этом этапе необходимо иметь более или менее убедительную аргументацию в отношении выполнимости этой идеи. На данном этапе может появиться несколько идей дальнейшего развития предприятия. Если все они представляются в одинаковой степени полезными и осуществимыми, то далее производится параллельная разработка нескольких инвестиционных проектов с тем, чтобы решение о наиболее приемлемых из них сделать на завершающей стадии разработки.

2. *Разработка (подготовка) проекта.* После того, как бизнес идея проекта прошла свою первую проверку, необходимо развивать ее до того момента, когда можно будет принять твердое решение, которое может быть как положительным, так и отрицательным. На этом этапе требуется постепенное уточнение и совершенствование плана проекта во всех его измерениях — коммерческом, техническом, финансовом, экономическом, институциональном и т. д. Не менее важным является поиск и сбор исходной информации для решения отдельных задач проекта. Необходимо понять, что от степени достоверности исходной информации и умения правильно интерпретировать данные, появляющиеся в процессе проектного анализа, зависит успех реализации проекта.

3. *Экспертиза проекта.* Перед началом осуществления проекта его квалифицированная экспертиза является очень желательным этапом жизненного цикла проекта. Если финансирование проекта проводится с помощью существенной доли стратегического инвестора (кредитного или прямого), инвестор сам проведет эту экспертизу, например с помощью какой-либо авторитетной консалтинговой фирмы, предпочитая потратить некоторую сумму на этом этапе, нежели потерять большую часть своих денег в процессе выполнения проекта. Если предприятие планирует осуществление инвестиционного проекта преимущественно за счет собственных средств, то экспертиза

проекта также весьма желательна для проверки правильности основных положений проекта.

4. *Осуществление проекта.* Стадия осуществления охватывает реальное развитие бизнес-идеи до того момента, когда проект полностью входит в эксплуатацию. Сюда входит отслеживание и анализ всех видов деятельности по мере их выполнения и контроль со стороны надзирающих органов внутри страны и/или иностранного или отечественного инвестора. Данная стадия включает также основную часть реализации проекта, задача которой в конечном итоге состоит в проверке достаточности денежных потоков, генерируемых проектом для покрытия исходной инвестиции и обеспечения желаемой инвесторами отдачи на вложенные деньги.

5. *Оценка результатов.* Оценка результатов производится как по завершению проекта в целом, так и в процессе его выполнения. Основная цель этого вида деятельности заключается в получении реальной обратной связи между заложенными в проект идеями и степенью их фактического выполнения. Результаты подобного сравнения создают бесценный опыт разработчиков проекта, позволяя использовать его при разработке и осуществлении других проектов.

В настоящее время актуальным способом привлечения инвестора является вариант создания совместного предприятия в виде акционерного общества с участием российской стороны (реципиента) и зарубежного партнера (инвестора). В этом случае инициатива, как правило, исходит от реципиента, который пытается заинтересовать потенциального инвестора. Успех принятия инвестиционного проекта существенным образом будет зависеть от степени удовлетворения требований зарубежного инвестора, которые могут отличаться от общепринятых. В данном случае этапу разработки инвестиционного проекта может предшествовать стадия подготовки инвестиционных предложений (или инвестиционного меморандума). В этот документ включаются подробные сведения о реципиенте, результатах его деятельности в прошлом, составе выпускаемой продукции, стратегии и тактике поведения на рынке и ряд данных. Кроме

того, необходимо привести результаты инвестиционного анализа, который следует излагаемой ниже схеме, но выполняется без излишней детализации и с возможным освещением нескольких инвестиционных сценариев. После одобрения потенциальным инвестором этого меморандума происходит детальная разработка инвестиционного проекта с учетом замечаний и пожеланий инвестора. Такая схема организации работ позволяет экономить усилия реципиента.

Виды инвестиционных проектов

Практика проектного анализа позволяет обобщить опыт разработки проектов и перечислить типовые инвестиционные проекты, которые встречаются в практике:

1. Замена устаревшего оборудования как естественный процесс продолжения существующего бизнеса в неизменных масштабах. Обычно подобного рода проекты не требуют очень длительных и многосложных процедур обоснования и принятия решений. Многоальтернативность может появляться в случае, когда существует несколько типов подобного оборудования и необходимо обосновать преимущества одного из них.

2. Замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат. Целью подобных проектов является использование более совершенного оборудования взамен работающего, но сравнительно менее эффективного оборудования, которое в последнее время подверглось моральному старению. Этот тип проектов предполагает очень детальный анализ выгоды каждого отдельного проекта, так как более совершенное в техническом смысле оборудование еще неоднозначно более выгодно с финансовой точки зрения.

3. Увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг. Данный тип проектов требует очень ответственного решения, которое обычно принимается верхним уровнем управления предприятия. Наиболее детально необходимо анализировать коммерческую выполнимость проекта с аккуратным обоснованием расширения рыночной ниши, а также финансовую эф-

фективность проекта, выясняя, приведет ли увеличение объема реализации к соответствующему росту прибыли.

4. Расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов. Этот тип проектов является результатом новых стратегических решений и может затрагивать изменение сущности бизнеса. Все стадии анализа в одинаковой степени важны для проектов данного типа. Особенно следует подчеркнуть, что ошибка, сделанная в ходе проектов данного типа, приводит к наиболее драматическим последствиям для предприятия.

5. Проекты, имеющие экологическую нагрузку. В ходе инвестиционного проектирования экологический анализ является необходимым элементом. Данные проекты по своей природе всегда связаны с загрязнением окружающей среды, и потому эта часть анализа является критичной. Основная дилемма, которую необходимо решить и обосновать с помощью финансовых критериев, какому из вариантов проекта следовать: использовать более совершенное и дорогостоящее оборудование, увеличивая капитальные издержки, или приобрести менее дорогое оборудование и увеличить текущие издержки.

6. Другие типы проектов, значимость которых в смысле ответственности за принятие решений менее важна. Проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки нового автомобиля и т. д.

Предварительная стадия разработки и анализа проекта

После формулировки бизнес-идеи будущего инвестиционного проекта естественным образом возникает вопрос, способно ли предприятие реализовать эту идею в принципе. Для ответа на него необходимо проанализировать состояние отрасли экономики, к которой принадлежит предприятие, и сравнительное положение предприятия в рамках отрасли. Данный анализ и составляет содержание предварительной стадии разработки и анализа инвестиционного проекта. В практике проектного анализа принято использовать следующие два критерия:

- зрелость отрасли;
- конкурентоспособность предприятия (его положение на рынке).

Анализ зрелости отрасли принято производить, относя ее к одному из четырех состояний развития: эмбриональному, растущему, зрелому и стареющему.

Ниже приводятся примеры идентификации отраслей по степени зрелости (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Примеры зрелости отраслей экономики

Эмбриональная	Растущая	Зрелая	Стареющая
Солнечная энергетика	Производство видеокассет		Кораблестроение (Европа)
	Добыча угля (США)		
Домашние компьютеры		Производство часов	
		Производство велосипедов	

В соответствии со вторым критерием необходимо установить конкурентоспособность предприятия в рамках отрасли, к которой оно принадлежит. Другими словами, необходимо выяснить сравнительное с другими предприятиями положение данного предприятия на целевом рынке товаров или услуг. Принято использовать шесть основных состояний предприятия: доминирующее, сильное, благоприятное, неустойчивое, слабое, нежизнеспособное.

Сопоставляя критерии зрелости отрасли и конкурентной способности предприятия, можно представить матрицу жизненных циклов предприятия.

Представленная на рис. 3.1 матрица носит конструктивный характер, устанавливая не только положение предприятия, но и давая принципиальные рекомендации по дальнейшему развитию.

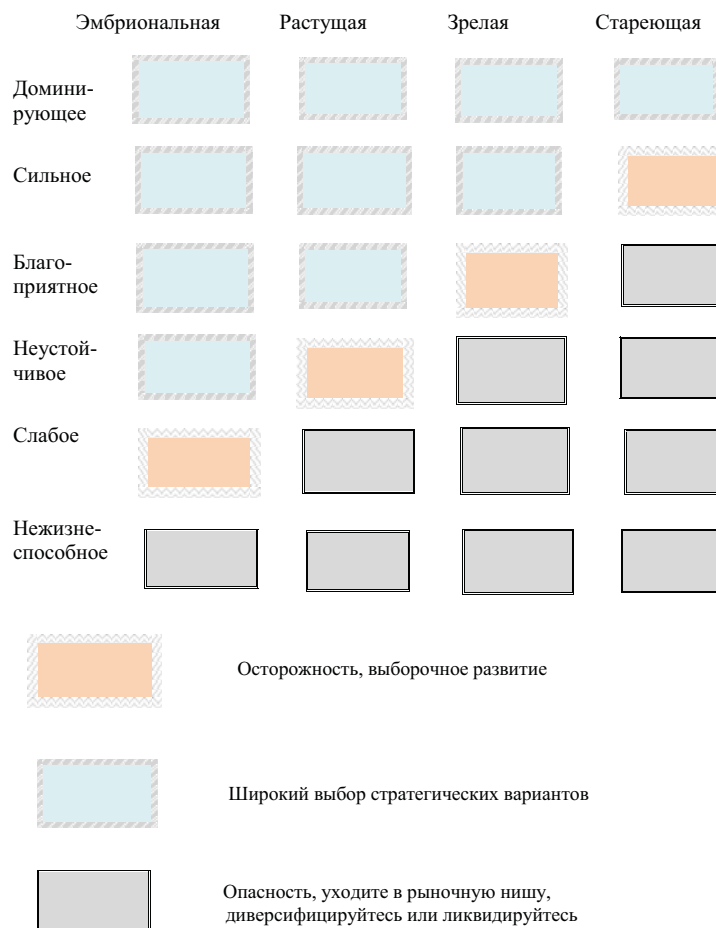


Рис. 3.1 Матрица наборов жизненных циклов

Конечным результатом предварительной стадии анализа проекта является установление положения конкретного предприятия по указанным критериям, т. е. буквально, какой конкретной “клетке” в матрице рис. 3.1 принадлежит данное предприятие.

Исходя из приведенной формализации, может быть рассмотрена одна из возможных стратегий развития предприятия, представленных в табл. 3.2.

Таблица 3.2.

Стратегии развития предприятия

Положение на рынке	Стадии зрелости			
	Эмбриональная	Растущая	Зрелая	Стареющая
Доминирующее	Инвестируйте быстрее требований рынка	Удерживайте позиции. Удерживайте долю	Удерживайте позиции. Развивайтесь вместе с отраслью	Удерживайте позиции
Сильное	Инвестируйте со скоростью, диктуемой рынком	Попытайтесь улучшить положение. Увеличивайте долю	Удерживайте позиции. Развивайтесь вместе с отраслью	Удерживайте позиции. Подводите итоги
Благоприятное	Избирательно или целиком увеличивайте долю. Все силы на увеличение рыночной доли	Попытайтесь улучшить положение. Избирательное увеличение доли	Выжидание или стабилизация. Найдите нишу и пытайтесь защищаться	Подводите итоги или постепенно уходите
Неустойчивое	Избирательно подходите к завоеванию позиций	Найдите свою нишу и обороняйтесь	Найдите нишу и удерживайте ее или постепенно уходите	Уходите постепенно или сразу
Слабое	—	Перестраивайтесь или уходите совсем	Перестраивайтесь или постепенно уходите	Уходите сразу

Новый проект почти наверняка обречен на неудачу, если положение предприятия соответствует нижней правой части матрицы.

Стадия предварительного анализа не должна быть продолжительной по времени, и выводы, которые делаются на предварительном этапе, преимущественно базируются на качественных оценках. Тем не менее эта стадия необходима по крайней мере по следующим двум причинам:

- при дальнейшем общении со стратегическим инвестором вопросы зрелости отрасли и конкурентного положения пред-

приятия обязательно будут подниматься и к этому необходимо быть готовым заранее;

- если менеджеры предприятия не позаботятся об этом анализе, то стратегический инвестор сделает это сам и его выводы могут быть не столь благоприятными.

Общая последовательность разработки и анализа проекта

Несмотря на разнообразие проектов, их анализ обычно следует некоторой общей схеме, которая включает специальные разделы, оценивающие коммерческую, техническую, финансовую, экономическую и институциональную выполнимость проекта. Добропорядочный с точки зрения стратегического инвестора проект должен оканчиваться анализом риска. На рис. 3.2 представлена общая последовательность анализа проекта.



Рис. 3.2. Общая последовательность анализа проекта

Следует отметить, что используемая на схеме резолюция “Проект отклоняется” носит условный характер. Проект действительно должен быть отклонен в своем исходном виде. В то же время он может быть видоизменен по причине, например, его технической невыполнимости и анализ модифицированного проекта должен начаться с самого начала.

Анализ коммерческой выполнимости проекта

Принципиально суть маркетингового анализа заключается в ответе на два простых вопроса:

Сможем ли мы продать продукт, являющийся результатом реализации проекта?

Сможем ли мы получить от этого достаточный объем прибыли, оправдывающий инвестиционный проект?

По статистике последних лет степень разорения фирм в странах третьего мира около 80%. Основная причина банкротств — недостаточный маркетинг.

Базовые вопросы маркетингового анализа состоят в следующем:

1. На какой рынок сфокусирован проект, международный или внутренний?

2. Предполагает ли проект баланс между международным и внутренним рынком?

3. Если проект нацелен на международный рынок, совпадает ли его цель с принципиальными политическими решениями государства?

4. Если проект сфокусирован на внутренний рынок, отвечают ли его цели внутренней государственной политике?

5. Если проект несовместим с политикой государства, стоит ли его рассматривать дальше?

Так как проекты осуществляются при уже существующих рынках, в проектах должна быть приведена их характеристика. Маркетинговый анализ должен также включать анализ потребителей и конкурентов. Анализ потребителей должен определить потребительские запросы, потенциальные сегменты рынка и характер процесса покупки, для чего следует провести

детальное исследование рынка. Кроме того, необходимо провести анализ основных конкурентов в рамках рыночной структуры и институциональных ограничений, на нее влияющих. На основе результатов маркетингового анализа разрабатывается маркетинговый план. В нем должны быть определены стратегии разработки продукта, ценообразования, продвижения товара на рынок и сбыта. Эти элементы маркетинговой смеси должны быть объединены в единое целое, которое должно обеспечить продукту наиболее выгодное конкурентное положение на рынке. Маркетинговый план должен также учитывать наличие других продуктов в ассортиментном наборе фирмы, а также организационные, финансовые, производственные и снабженческие аспекты ее деятельности. В рамках маркетингового плана желательно спрогнозировать реакцию конкурентов и ее последующее влияние на возможность выполнения маркетингового плана.

Маркетинговый анализ включает в себя прогнозирование спроса. Хотя процесс принятия решений осуществляется в условиях неопределенности, правильный прогноз может уменьшить степень этой неопределенности.

Сознавая невозможность исчерпать все маркетинговые аспекты инвестиционного проектирования, попытаемся выделить ключевые смысловые разделы маркетинга и дать им краткую характеристику. Полное замыкание всех вопросов маркетинга позволяют сделать четыре следующих блока: анализ рынка, анализ конкурентной среды, разработка маркетингового плана продукта, обеспечение достоверности информации, используемой для предыдущих разделов.

Ниже приведена краткая характеристика указанных блоков.

Цель исследования рынка — выявление потребительских запросов, определение сегментов рынка и процесса покупки для улучшения качества и ускорения процесса принятия решений по маркетингу. При анализе спроса и сбыта должны быть рассмотрены следующие ключевые вопросы:

- Кто является потенциальным покупателем?
- Каковы причины покупки продукта?
- Как будет производиться покупка?

Структурное исследование рынка следует начать с выявления конкурентов, государственных или частных предприятий, местных, национальных или международных компаний, традиционных или новых, маркированных или немаркированных продуктов. Следует также оценить возможность и значение вхождения на рынок новых участников (будущих конкурентов), конкуренцию со стороны товаров-заменителей (например, синтетика для хлопка, безалкогольных напитков для фруктовых соков). Ключевые вопросы, требующие обязательного ответа, сводятся к следующему:

- Каковы основания конкуренции в данной отрасли?
- Как на конкурентную среду влияют институциональные ограничения?

Очень важно в процессе маркетингового анализа использовать количественные оценки. Они, как правило, более убедительны как для самого предприятия, так и для стратегического инвестора. Ниже приводится пример анализа конкурентного положения предприятия на основе количественных критериев (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Определение конкурентной способности на основе КФУ

Ключевые факторы	Вес фактора	Конкуренты			
		А	В	С	Д
Качество	5	+	0	-	0
Эффективность средств продажи	3	+	-	-	0
Разработка новых продуктов	2	+	+	+	-
Техническое обслуживание	5	+	+	+	+
Своевременная доставка	4	0	-	+	-
Репутация	1	0	0	0	+
Реклама	1	-	-	+	0
Стоимость	5	+	+	-	0
Цена	5	+	+	+	-
Место положения	2	+	+	-	+
Финансовая стабильность	2	+	+	-	-
Всего	35	28	13	2	-5

Выделяя так называемые ключевые факторы успеха (КФУ), предприятие сравнивает свое положение со всеми конкурентами (см. пример в табл. 3.3), давая ответ в одном из трех видов “лучше” (знак “+”), “хуже” (знак “-”) или одинаково (знак 0) по отношению к каждому конкуренту. Назначая весовой коэффициент для каждого ключевого фактора, маркетинговый аналитик определяет обобщенный показатель сравнительной конкурентной способности предприятия. В частности, для рассматриваемого примера агрегированное значение комплексного критерия анализируемого предприятия существенно лучше по сравнению с компаниями А и В, почти такое же, как у компании С, и немного хуже, чем у компании D. В целом же конкурентное положение предприятия весьма удовлетворительное.

Маркетинговый план должен быть составной частью проекта. При его разработке маркетолог должен ответить на следующие вопросы:

- Насколько хорошо разработан продукт?
- Была ли определена правильная стратегия ценообразования?
- Была ли определена правильная стратегия продвижения товара на рынок?
- Обеспечивает ли сбытовая система эффективную связь продавца и покупателя?
- Объединены ли элементы маркетинговой смеси в единый работающий маркетинговый план?

В заключение можно отметить, что маркетинговый раздел имеет определяющее значение при анализе проектов, так как позволяет получить рыночную информацию, необходимую для оценки жизнеспособности проекта. Очень часто случается, что фирма расходует значительные средства и усилия на осуществление все разрастающихся снабженческих и сбытовых операций только ради того, чтобы никогда не получить ожидаемую выгоду, упущенную из-за плохого маркетингового анализа.

Технический анализ

Задачей технического анализа инвестиционного проекта является:

- определение технологий, наиболее подходящих с точки зрения целей проекта,
- анализ местных условий, в том числе доступности и стоимости сырья, энергии, рабочей силы,
- проверка наличия потенциальных возможностей планирования и осуществления проекта.

Технический анализ обычно производится группой собственных экспертов предприятия с возможным привлечением узких специалистов. Стандартная процедура технического анализа начинается с анализа собственных существующих технологий. При этом необходимо руководствоваться следующими критериями:

- 1) технология должна себя хорошо зарекомендовать ранее, т. е. быть стандартной;
- 2) технология не должна быть ориентирована на импортное оборудование и сырье.

Если оказывается невозможным использовать собственную технологию, то проводится анализ возможности привлечения зарубежной технологии и оборудования по одной из возможных схем:

- совместное предприятие с иностранной фирмой — частичное инвестирование и полное обеспечение всеми технологиями;
- покупка оборудования, которое реализует технологическое know-how;
- “turn-key” — покупка оборудования, постройка завода, наладка технологического процесса;
- “product-in-hand” — “turn-key” плюс обучение персонала до тех пор, пока предприятие не произведет необходимый готовый продукт;
- покупка лицензий на производство;
- техническая помощь со стороны зарубежного технолога.

Правило выбора технологии предусматривает комплексный анализ некоторых альтернативных технологий и выбор наилучшего варианта на основе какого-либо агрегированного критерия.

Ключевые факторы выбора среди альтернативных технологий сводятся к анализу следующих аспектов использования технологий:

1. Прежнее использование выбранных технологий в сходных масштабах (масштабы могут быть слишком велики для конкретного рынка).

2. Доступность сырья (сколько потенциальных поставщиков, какие их производственные мощности, качество сырья, каково количество других потребителей сырья, стоимость сырья, метод и стоимость доставки, риск в отношении окружающей среды).

3. Коммунальные услуги и коммуникации.

4. Наличие у организации, продающей технологию, патента или лицензии на нее.

5. По крайней мере начальное сопровождение производства продавцом технологии.

6. Приспособленность технологии к местным условиям (температура, влажность и т. п.).

7. Загрузочный фактор (в процентах от номинальной мощности по условиям проекта) и время для выхода на устойчивое состояние, соответствующее полной производительности.

8. Безопасность и экология.

9. Капитальные и производственные затраты.

В табл. 3.4 приведен пример такого многоальтернативного выбора, в котором каждый фактор оценивается по десятибалльной шкале.

Таблица 3.4

Пример выбора лучшего технического решения

Ключевые факторы	Вес критерия	Величина критерия			
		A	B	C	D
Прежнее использование	3	6	3	2	0
Доступность сырья	5	3	4	6	9
Коммунальные услуги и коммуникация	2	5	3	2	6
Наличие патента или лицензии	1	0	0	10	10
Приспособленность технологии к местным условиям	2	7	5	4	7

Окончание табл. 3.4

Ключевые факторы	Вес критерия	Величина критерия			
		А	В	С	Д
Загрузочный фактор	3	7	4	6	8
Безопасность и экология	4	10	8	5	3
Капитальные и производственные затраты	5	5	4	8	6
Величина взвешенного критерия		143	109	136	147

Расчет взвешенного критерия производится по формуле:

$$G = w_1 G_1 + w_2 G_2 + \dots + w_n G_n,$$

где $w_{1...n}$ — вес частного критерия,

$G_{1...n}$ — величина частного критерия.

Наилучшим принимается технический проект, который имеет наибольшее значение критерия. В частности, в рассмотренном примере технические альтернативы А и Д почти одинаковые, но можно отдать предпочтение Д.

Финансовый анализ

Данный раздел инвестиционного проекта является наиболее объемным и трудоемким. обстоятельному изложению этого вопроса будет посвящено несколько отдельных глав. Сейчас мы очертим лишь комплекс вопросов финансового анализа с их взаимной увязкой.

1. Анализ финансового состояния предприятия в течение трех (лучше пяти) предыдущих лет работы предприятия.

2. Анализ финансового состояния предприятия в период подготовки инвестиционного проекта.

3. Анализ безубыточности производства основных видов продукции.

4. Прогноз прибылей и денежных потоков в процессе реализации инвестиционного проекта.

5. Оценка эффективности инвестиционного проекта.

Финансовый анализ предыдущей работы предприятия и его текущего положения обычно сводится к расчету и интерпретации основных финансовых коэффициентов, отражающих

ликвидность, кредитоспособность, прибыльность предприятия и эффективность его менеджмента. Важно также представить в финансовом разделе основную финансовую отчетность предприятия за ряд предыдущих лет и сравнить основные показатели по годам. Если инвестиционный проект готовится для привлечения западного стратегического инвестора, финансовую отчетность следует преобразовать в западные форматы той страны, из которой предполагается привлечь инвестора.

Анализ безубыточности включает в себя систематическую работу по анализу структуры себестоимости изготовления и продажи основных видов продукции и подразделение всех издержек на переменные (которые изменяются с изменением объема производства и продаж) и постоянные (которые остаются неизменными при изменении объема производства). Основная цель анализа безубыточности — определить точку безубыточности, т. е. объема продаж товара, который соответствует нулевому значению прибыли. Важность анализа безубыточности заключается в сопоставлении реальной или планируемой выручки в процессе реализации инвестиционного проекта с точкой безубыточности и последующей оценки надежности прибыльной деятельности предприятия.

Наиболее ответственной частью финансового раздела проекта является собственно его инвестиционная часть, которая включает:

- определение инвестиционных потребностей предприятия по проекту,
- установление (и последующий поиск) источников финансирования инвестиционных потребностей,
- оценка стоимости капитала, привлеченного для реализации инвестиционного проекта,
- прогноз прибылей и денежных потоков за счет реализации проекта;
- оценка показателей эффективности проекта.

Наиболее методически сложным является вопрос оценки окупаемости проекта в течение срока его реализации. Объем денежных потоков, которые получают в результате реализации про-

екта, должен покрывать величину суммарной инвестиции с учетом принципа “стоимости денег во времени”. В качестве характеристики, измеряющей временную значимость денежных потоков, выступает норма доходности от инвестирования полученных в ходе реализации инвестиционного проекта денежных потоков.

В процессе оценки окупаемости проекта критичным является вопрос учета инфляции. В самом деле, денежные потоки, развернутые во времени, следует пересчитать в связи с изменением покупательной способности денег. В то же время существует положение, согласно которому конечный вывод об эффективности инвестиционного проекта может быть сделан без учета инфляционного эффекта. В одной из глав будет показано, что инфляционное изменение уровня цен не влияет на оценку чистого приведенного к настоящему моменту значения денежных потоков, на базе которых определяется основной показатель эффективности инвестиционного проекта.

Экономический анализ

Основной вопрос финансового анализа, может ли проект увеличить богатство владельцев предприятия (акционеров)? Ответ на этот вопрос, как было показано в предыдущем разделе, можно дать с помощью анализа денежных потоков. Экономический анализ состоит в оценке влияния вклада проекта в увеличении богатства государства (нации).

Рассмотрим пример постановки задачи экономического анализа. Пусть компания занимается производством какого-либо товара при следующих условиях:

- государственная организация продает компании сырье по льготным ценам;
- комплектующие элементы, которые импортируются, также продаются компании государством по ценам ниже международных рыночных;
- предприятие платит своим рабочим зарплату на уровне стандартов страны;
- в результате предприятие продает товары государственному предприятию по ценам существенно меньшим, чем можно было бы продать за рубежом на свободном рынке.

Задача заключается в том, чтобы установить выгоду государства от реализации такого проекта, сравнив его со следующими вариантами:

- продавать компании сырье и комплектующие по рыночным ценам, платить рабочим по мировым стандартам и покупать потом у компании товары по свободным ценам;
- покупать аналогичный (главным образом по показателям качества) товар за границей.

Таким образом, в процессе экономического анализа необходимо выяснить прибыльность государства (а не владельцев компании) от реализации этого проекта.

В чем необходимость экономического анализа? Если рынок полностью (идеально) свободный, то никакого экономического анализа делать не надо, так как то, что выгодно владельцам компании, одновременно выгодно всем остальным. Не претендуя на глобальность последующего определения, перечислим основные черты свободного рынка:

- изобилие покупателей и продавцов;
- все производственные факторы (труд, капитал, материалы) мобильны;
- цены свободно устанавливаются исходя из желаний продавца и покупателя;
- нет барьеров для входа новых компаний в рынок.

Такую ситуацию следует признать идеальной даже для передовых западных стран. Реально цены на многие товары искусственно изменяются государством (завышаются или занижаются), и очень редко можно оценить экономический вклад проекта, если известен финансовый. Поэтому для крупных инвестиционных проектов помимо оценки их финансовой эффективности принято анализировать экономическую эффективность и экономическую притягательность (т. е. степень соответствия проекта национальным задачам).

Измерение экономической привлекательности инвестиционного проекта может быть осуществлено по следующей схеме.

Шаг 1. Выбирают цели и взвешивают их (табл. 3.5).

Таблица 3.5

№ п/п	Цели государства	Вес цели
1	Приток твердой валюты	0,30
2	Экономия твердой валюты	0,20
3	Увеличение продуктов на местном рынке	0,15
4	Обеспечение занятости населения	0,20
5	Развитие регионов	0,15
	Всего	1,00

Шаг 2. Для каждого из альтернативных проектов определяют численную меру достижения каждой цели (в абсолютных значениях или в процентном отношении к лучшему). Для каждого проекта вычисляют взвешенное значение комплексного критерия

$$W_0 = 0,30 W_1 + 0,20 W_2 + 0,15 W_3 + 0,20 W_4 + 0,15 W_5.$$

Шаг 3. Выбор наилучшего варианта производится по максимальному обобщенному критерию.

Измерение экономической эффективности производится с учетом стоимости возможной закупки ресурсов и готовой продукции, внутренних цен (которые отличаются от мировых), и многого другого, что является отличительной особенностью страны и не совпадает с мировыми правилами и расценками (например, условия работы с валютами других стран).

Укрупненно процедура оценки экономической эффективности может быть представлена в виде следующей последовательности.

1. Представить результаты финансового анализа.
2. Сделать новую классификацию затрат и доходов с точки зрения экономического анализа.
3. Перевести финансовые значения в экономические (они не совпадают по причине несоответствия цен и затрат для внешнего и внутреннего рынка).
4. Оценить стоимость других возможностей для использования ресурсов и получения такого же продукта.
5. Исключить все расчеты по внутренним платежам (так как они не изменяют общего богатства страны).

6. Сопоставить ежегодные экономические потоки средств с исходным объемом инвестиции (это будет конечный итог).

Экономический анализ обычно проводится для крупных инвестиционных проектов, которые разрабатываются по заказу правительства и призваны решить какую-либо национально значимую задачу. Если предприятие разрабатывает инвестиционный проект по своей собственной инициативе, самостоятельно привлекая инвестора, оно в конечном итоге фокусирует общий интерес проекта на выгодах его участников, главным образом тех физических и юридических лиц, которые предоставили финансовые ресурсы для проекта. И если в число этих лиц не входит государство, экономический анализ проекта можно не производить.

Институциональный анализ

Институциональный анализ оценивает возможность успешного выполнения инвестиционного проекта с учетом организационной, правовой, политической и административной обстановки. Этот раздел инвестиционного проекта является не количественным и не финансовым. Его главная задача — оценить совокупность внутренних и внешних факторов, сопровождающих инвестиционный проект.

Оценка внутренних факторов обычно производится по следующей схеме:

- 1) Анализ возможностей производственного менеджмента.
- 2) Анализ трудовых ресурсов.
- 3) Анализ организационной структуры.

Основные приоритеты в плане анализа внешних факторов главным образом обусловлены следующими двумя аспектами.

1. Политика государства, в которой выделяются для детального анализа следующие позиции:

- условия импорта и экспорта сырья и товаров;
- возможность для иностранных инвесторов вкладывать средства и экспортировать товары;
- законы о труде;
- основные положения финансового и банковского регулирования.

Данные вопросы наиболее важны для тех проектов, которые предполагают привлечение западного стратегического инвестора.

2. Заинтересованность государства. Данный фактор следует рассматривать главным образом для крупных инвестиционных проектов, направленных на решение задачи в масштабах экономики страны в целом.

Анализ рисков

Суть анализа риска состоит в следующем: вне зависимости от качества допущений будущее всегда несет в себе элемент неопределенности. Большая часть данных, необходимых, например, для финансового анализа (элементы затрат, цены, объем продаж продукции и т. п.), являются неопределенными. Анализ риска предполагает учет всех изменений как в сторону ухудшения, так и в сторону улучшения.

В процессе реализации проекта изменению подвержены следующие элементы: стоимость сырья и комплектующих, стоимость капитальных затрат, стоимость обслуживания, стоимость продаж, цены и т. д. В результате выходной параметр, например прибыль, будет случайным. Риск использует понятие вероятностного распределения и вероятности. Например, риск равен вероятности получить отрицательную прибыль, т. е. убыток. Чем более широк диапазон изменения факторов проекта, тем большему риску подвержен проект.

Иногда в процессе анализа риска ограничиваются анализом сценариев, который может быть проведен по следующей схеме.

1. Выбирают параметры инвестиционного проекта в наибольшей степени неопределенные.

2. Производят анализ эффективности проекта для предельных значений каждого параметра.

3. В инвестиционном проекте представляют три сценария:

- базовый;
- наиболее пессимистичный;
- наиболее оптимистичный (необязательно).

Стратегический инвестор обычно делает вывод на основе наиболее пессимистичного сценария.

В заключение отметим, что окончательно инвестиционный проект оформляется в виде бизнес-плана, в котором, как правило, отражаются все перечисленные выше аспекты. В то же время структура бизнес-плана не предполагает повторения разделов настоящей главы. Более того, нет строгих стандартов бизнес-планирования, которым надлежит следовать “во всех случаях жизни”. Бизнес-план инвестиционного проекта в первую очередь должен удовлетворить требованиям того субъекта инвестиционной деятельности, от решения которого зависит дальнейшая судьба проекта.

3.3. Анализ и обоснование системы показателей технико-экономического уровня на примере строительного предприятия

Одним из наиболее сложных вопросов, возникающих при изучении технико-экономического уровня строительно-монтажных организаций, является выбор показателей, необходимых для его измерения и формирование из них системы показателей.

Трудность решения этого вопроса в значительной мере обусловлена:

- сложностью понятия технико-экономического уровня, требующего для его количественного описания большого числа показателей, характеризующих разные аспекты этого понятия;
- сложностью отражения в показателях сущности характеризуемого экономического явления, часто не поддающегося точному количественному выражению;
- многочисленностью имеющихся показателей, предложенных для оценки разных аспектов технического, организационного и социального уровней предприятия;
- ограниченностью информации, содержащейся в документах статистической отчетности, вызывающей необходимость использования данных текущего бухгалтерского и оперативного учета, а в ряде случаев и проведения специальных обследований и расчетов.

Многогранность понятия “технико-экономический уровень” приводит к необходимости включения в систему его измерения многочисленных частных показателей. Однако большой выбор показателей затрудняет оценку и проведение сравнительно-

го анализа технико-экономического уровня. Ряд показателей ввиду их малой значимости в общей суммарной оценке лишь незначительно уточняют ее. Поэтому из всего набора имеющихся показателей следует выбрать лишь те, которые отражают наиболее существенные с точки зрения содержания характеристики технико-экономического уровня соответственно основным направлениям его развития. Следовательно, система показателей измерения технико-экономического уровня строительного предприятия должна включать показатели, характеризующие технику, технологию, механизацию строительно-монтажных работ, организацию строительного производства, труда и управления, экономическую работу и социальное развитие коллектива.

При этом следует учесть возможность точного количественного выражения указанных сторон технико-экономического уровня показателями, рассчитываемыми на базе информации, содержащейся в отчетной документации. Показатели, рассчитываемые на основе информации, получаемой в результате специальных обследований, могут быть использованы либо в случае невозможности их замены другими без существенной потери информации, либо для углубленного изучения отдельных аспектов технико-экономического уровня.

Показатели технического уровня строительной организации

Рассматривая содержание понятия “технико-экономический уровень строительной организации”, мы установили, что к техническому уровню относятся следующие направления его развития: уровень технической оснащенности, уровень технологии и уровень механизации строительно-монтажных работ. Эти направления определяются рядом факторов в соответствии с которыми осуществляется выбор показателей.

Показатели уровня технической оснащенности

Для характеристики технической оснащенности строительной организации пользуются показателями фондовооруженности, механовооруженности, энерго- и электровооруженности

труда. Рассмотрим показатели фондовооруженности и механо-вооруженности труда.

Обобщающим из них является показатель фондовооруженности, рассчитываемый исходя из стоимости основных производственных фондов строительного назначения. Однако включая и активную, и пассивную часть основных фондов, он далеко не в полной мере характеризует действительную техническую вооруженность труда. Пассивная часть основных фондов — здания, сооружения, передаточные устройства, которые обеспечивают нормальный ход строительного производства. Но экономические результаты этого производства определяют не они, а орудия труда, т. е. активная часть производственных основных фондов строительного назначения. Включение в расчет показателя технической вооруженности труда пассивной части основных фондов может исказить действительную характеристику технического уровня строительного предприятия, так как в ряде регионов (например, в северных районах) показатель фондовооруженности труда может быть более высоким, но не за счет орудий труда (строительных машин и оборудования), а за счет зданий и сооружений, т. е. объектов, связанных с районными особенностями строительства. Этот момент особенно важно учитывать при сравнительном анализе.

Для характеристики уровня технической оснащенности строительного предприятия, на наш взгляд, наиболее приемлем показателем механовооруженности труда X_1 рассчитываемый по формуле

$$X = \frac{M}{Ч},$$

где M — среднегодовая стоимость активной части производственных основных фондов строительного назначения, тыс. руб.;

$Ч$ — среднесписочная численность работников строительного производственного персонала, чел.

Такой метод расчета показателя механовооруженности труда применим лишь в том случае, если строительное предприятие использует для выполнения работ только собственные основные фонды (строительные машины и оборудование, числящиеся на балансе данного предприятия).

В условиях существующей специализации в строительстве общестроительные предприятия, как правило, используют технику, сосредоточенную в трестах и управлениях механизации, привлекая ее на правах аренды или в качестве оказания услуг со стороны управлений механизации.

Показатель механовооруженности труда X_1 в этом случае следует рассчитывать по формуле

$$X_1 = \frac{M_c + M_{\Pi}}{Ч},$$

где M_c — среднегодовая стоимость собственных машин и оборудования, тыс. руб.;

M_{Π} — среднегодовая стоимость привлеченных машин и оборудования, тыс. руб.

Наряду с расчетом показателя механовооруженности труда, который отражает наличие в строительном предприятии всех средств механизации, для определения уровня технической оснащенности важно исчислять и показатель обеспеченности средствами малой механизации, так как отсутствие последних резко увеличивает затраты ручного труда.

Вооруженность труда средствами малой механизации X_2 можно определить по формуле

$$X_2 = \frac{M_{\text{мм}}}{Ч},$$

где $M_{\text{мм}}$ — среднегодовая стоимость средств малой механизации, тыс. руб.

Показатели механовооруженности труда и вооруженности труда средствами малой механизации характеризуют техническую оснащенность труда в стоимостной форме. Поэтому характеристику технического уровня необходимо дополнить показателем электровооруженности труда X_3 , характеризующим степень насыщения производственного процесса электроэнергией, который рассчитывают по формуле:

$$X_3 = \frac{\mathcal{E}_\phi}{B_\phi},$$

где \mathcal{E}_ϕ — фактический расход электроэнергии, тыс.кВт.ч;
 B_ϕ — фактически отработанное время на строительномонтажных работах и в подсобных производствах, тыс. чел. ч.

При изучении технико-экономического уровня следует иметь в виду, что показатель электровооруженности не всегда объективно характеризует техническую оснащенность труда. Это вызывается следующими обстоятельствами: во-первых, потребляемая электроэнергия расходуется не только для работы строительных машин — значительная часть ее идет на технологические нужды (электропрогрев бетона, оттаивание грунта в зимних условиях, устройство тепляков для обогрева помещений и т. д.); во-вторых, значительная часть строительных машин работает не на электрической тяге (автокраны, бульдозеры, передвижные компрессоры и т. д.). К тому же отражаемые в учете и отчетности данные о потреблении энергии не всегда объективны: на каждом строительном объекте работает одновременно несколько строительных организаций (генподрядчик и привлекаемые им субподрядчики), поэтому трудно установить точно, какая часть потребленной энергии расходуется каждой строительной организацией. Трудность учета потребляемой электроэнергии вызывается и тем обстоятельством, что строители получают ее из разных источников: от собственных передвижных электростанций, городской сети и источников тока, принадлежащих заказчикам. Учитывая к тому же территориальную разобщенность объектов строительства, нелегко достоверно установить количество электроэнергии, потребленной определенной строительной организацией.

Важное значение для характеристики технического уровня строительной организации имеет показатель, отражающий прогрессивность строительной техники, единый критерий которого в настоящее время не определен. Вместе с тем поскольку техническим прогрессом в машиностроении обусловлен выпуск более совершенных моделей строительных машин, имеющих

прогрессивные конструктивные решения, и исходя из средних сроков “старения” техники, равных шести–семи годам, с известной степенью условности к прогрессивной можно отнести технику, выпущенную за последние три года. Учитывая сказанное, показателем прогрессивности строительной техники X_4 можно считать удельный вес используемых машин, выпущенных не ранее трех лет, предшествующих отчетному году.

Рассчитывают этот показатель по формуле

$$X_4 = \frac{M_{п.с} + M_{п.п.}}{M_c + M_{п.}}$$

где $M_{п.с.}$, $M_{п.п.}$ — среднегодовая стоимость соответственно собственных и привлеченных машин, выпущенных за последние три года, тыс. руб.;

M_c , $M_{п.}$ — среднегодовая стоимость соответственно собственных и привлеченных машин, используемых для выполнения строительного-монтажных работ, тыс. руб.

Не менее важной характеристикой уровня технической оснащенности строительной организации является состояние фондов с точки зрения их изношенности. Степень износа фондов определяется коэффициентом износа, рассчитываемым на начало и конец года $K_{н(к)}$ по формуле

$$K_{н(к)} = 1 - \frac{M_{о.н(к)}}{M_{н(к)}}$$

где $M_{о.н(к)}$ — стоимость активной части основных фондов строительного назначения за вычетом износа на начало (конец) года, тыс.руб.;

$M_{н(к)}$ — стоимость активной части основных фондов строительного назначения на начало (конец) года, тыс.руб.

По методологии расчета для оптимальной увязки всех показателей уровня технической оснащенности представляется целесообразным коэффициент износа X_5 рассчитывать как среднюю величину из коэффициентов износа фондов на начало и конец года:

$$X_5 = \frac{K_n + K_k}{2} .$$

Интересным с точки зрения измерения и оценки уровня технической оснащённости строительной организации является исчисление удельного веса строительных машин X_6 , возраст которых превышает 10 лет. Этот показатель характеризует, с одной стороны, наличие физически изношенных машин, с другой — машин, морально устаревших.

Рассчитывают показатель X_6 по формуле

$$X_6 = \frac{M_{y.c} + M_{y.п.}}{M_c + M_{п.}} ,$$

где $M_{y.c}$, $M_{y.п.}$ — среднегодовая стоимость машин и оборудования, возраст которых превышает 10 лет (соответственно, собственных и привлечённых), тыс. руб.;

M_c , $M_{п.}$ — среднегодовая стоимость машин и оборудования (соответственно собственных и привлечённых), тыс. руб.

Показатели уровня технологии строительно-монтажных работ

Уровень технологии строительно-монтажных работ, характеризующий прогрессивность технологических процессов строительного производства, определяется сборностью строительства, прогрессивностью применяемых материалов и методов работ, внедрением строительства по типовым проектам. Названные факторы можно выразить количественно через соответствующие статистические показатели.

Для характеристики сборности строительства применяют показатели уровня сборности, основанные на расчете отношения стоимости сборных элементов к общей стоимости материальных затрат или на отношении трудоемкости изготовления и монтажа сборных конструкций к общей трудоемкости создания объектов. Первый показатель фактически характеризует удельный вес стоимости сборных элементов в общей стоимости всех материальных затрат и во многом зависит от уровня цен на строитель-

ные материалы. Расчет второго показателя затруднителен в связи со сложностью сбора информации, так как трудоемкость изготовления сборных конструкций фиксируется на заводах ЖБИ, а трудоемкость монтажа — в строительных организациях. В связи со сказанным для характеристики сборности строительства представляется целесообразным применять такой показатель, как расход сборных элементов в расчете на 1 млн руб. строительно-монтажных работ X_7 :

$$X_7 = \frac{P_{сб}}{O_0},$$

где $P_{сб}$ — фактический расход сборных элементов, тыс. руб.;
 O_0 — общий объем строительно-монтажных работ, тыс. руб.

Прогрессивность применяемых материалов и методов работ можно отразить через показатель удельного веса строительно-монтажных работ, выполняемых с применением прогрессивных материалов и методов производства работ, в общем объеме строительно-монтажных работ X_8 :

$$X_8 = \frac{O_{п.м.}}{O_0},$$

где $O_{п.м.}$ — объем строительно-монтажных работ, выполняемых с применением прогрессивных материалов и методов производства работ, тыс. руб.;

O_0 — общий объем строительно-монтажных работ, тыс. руб.

Как показала практика, строительные организации не имеют единых перечней прогрессивных материалов и технологических процессов. Такой перечень можно составить на основе плана внедрения новой техники.

Уровень применения строительной организацией типовых проектов можно отразить через показатель удельного веса работ, выполненных на объектах, возводимых по типовым проектам, в общей стоимости строительно-монтажных работ X_9 :

$$X_9 = \frac{O_T}{O_0},$$

где O_T — стоимость работ, выполненных на объектах, возводимых по типовым проектам, тыс. руб.;

O_0 — общий объем строительно-монтажных работ, тыс.руб.

Показатели механизации строительно-монтажных работ

С уровнем технической оснащенности строительной организации тесно связан уровень механизации строительно-монтажных работ.

Характеристика уровня механизации предполагает отражение двух его аспектов: механизации работ и механизации труда.

Показатель уровня механизации работ на практике принято исчислять по отдельным видам работ. Для измерения и оценки организационно-технического уровня большой интерес представляют сводные показатели механизации работ, метод расчета которых, несмотря на многочисленные предложения, остается дискуссионным.

В строительстве принято исчислять показатели механизации работ (показатель I стадии механизации) и комплексной механизации работ (показатель II стадии механизации); их расчет ведется по отдельным видам работ.

Коэффициент механизации работ X_{10} может быть рассчитан по формуле

$$X_{10} = \frac{O_M}{O_0},$$

где O_M — объем строительно-монтажных работ, выполненных механизированным способом, тыс. руб.;

O_0 — общий объем строительно-монтажных работ, выполненных механизированным и немеханизированным способами, тыс. руб.

Коэффициент комплексной механизации работ X_{11} определяют по формуле

$$X_{11} = \frac{O_{к.м.}}{O_0},$$

где $O_{к.м.}$ — объем строительно-монтажных работ, выполненных комплексно-механизированным способом, тыс. руб.;

O_0 — общий объем строительно-монтажных работ, тыс. руб.

Показатели механизации труда в строительстве в настоящее время не рассчитывают в связи с отсутствием учета затрат труда на механизированных и немеханизированных работах. Уровень механизации труда определяют, проводя специальные обследования.

Показатели организационного уровня

Рассмотрение организационного уровня, представляющего диалектическое единство трех составляющих его аспектов — уровня организации производства, уровня организации труда и уровня организации управления, обуславливает целесообразность формирования в соответствии с названными аспектами системы показателей.

Такое подразделение показателей в известной мере условно, поскольку на практике не всегда можно четко определить границы между организацией труда, организацией производства и организацией управления.

Вместе с тем указанная группировка показателей позволяет наилучшим образом отразить самостоятельные задачи, которые должно решить каждое из названных направлений.

Показатели уровня организации производства

Целью организации производства является достижение такого соединения в пространстве и во времени основных элементов материального производства, при котором обеспечивалось бы наиболее полное и рациональное их использование. Этой цели можно достигнуть установлением в данных конкретных услови-

ях оптимального уровня специализации, размера строительных организаций, осуществлением кооперирования строительного производства, строительством объектов в соответствии с проектами организации и производства работ, применением наиболее эффективных форм организации строительного процесса.

Специализация строительного-монтажных организаций получила наибольшее развитие в двух направлениях:

- предметная специализация (отраслевая) — создание строительных организаций, профилем производственной деятельности которых является возведение объектов для определенной отрасли строительства;
- детальная специализация (технологическая) — образование строительных организаций, выполняющих отдельные, многократно повторяемые виды строительного-монтажных работ.

В связи со специфическими условиями строительства детальная специализация строительных организаций предполагает выполнение ими отдельных видов строительного-монтажных работ или создание отдельных комплексов (частей) зданий и сооружений.

В строительстве наблюдается одновременная специализация строительных организаций по отраслевому и технологическому признакам.

Показателем технологической специализации является показатель удельного веса строительного-монтажных работ, соответствующих технологическому профилю строительной организации, в общем объеме строительного-монтажных работ.

Следует иметь в виду, что доля строительного-монтажных работ в общестроительных организациях невелика и по некоторым расчетам они составляет 7–9%.

Следовательно, для оценки уровня организации производства в общестроительных организациях наиболее важен показатель отраслевой специализации.

Уровень отраслевой специализации X_{12} рассчитывают по формуле

$$X_{12} = \frac{O_{c.o}}{O_0},$$

где $O_{с.о.}$ — объем строительно-монтажных работ на объектах, соответствующих отраслевому профилю строительной организации, тыс. руб.;

O_0 — общий объем строительно-монтажных работ, тыс. руб.

Важной характеристикой организации строительного производства является показатель соотношения объема строительно-монтажных работ, выполняемых собственными силами, и общего объема работ X_{13} .

Специализация в строительстве тесно связана с кооперированием, которое находит выражение в производственных связях между организациями (привлечение генеральным подрядчиком специализированных строительных и монтажных организаций для совместного возведения объектов строительства по договорам субподряда). Показателем кооперирования в строительстве является коэффициент кооперирования X_{14} , который определяют по формуле

$$X_{14} = \frac{O_{сп}}{O},$$

где $O_{сп}$ — объем строительно-монтажных работ, выполняемых субподрядными организациями, тыс.руб.;

O — объем строительно-монтажных работ, выполняемых по генподряду, тыс.руб.

Специфика строительства, которая находит выражение в разобщении строительного производства в пространстве (возведение территориально разобщенных объектов) и большом их разнообразии как по конструктивным решениям, так и по объемам строительно-монтажных работ, вызвала необходимость в разработке документов, содержащих прогрессивные организационные и технологические решения по возведению объектов строительства. Такими документами являются проекты организации строительства (ПОС) и проекты производства работ (ППР).

Показатель удельного веса строительно-монтажных работ X_{15} , выполняемых на объектах, возводимых в соответствии с ПОС и ППР, представляет собой одну из важнейших характери-

стик организации строительного производства и рассчитывают по формуле

$$X_{15} = \frac{O_{\text{пос. ппр}}}{O_0},$$

где $O_{\text{пос. ппр}}$ — объем строительно-монтажных работ, выполняемых на объектах, возводимых в соответствии с ПОС и ППР, тыс. руб.;

O_0 — общий объем строительно-монтажных работ, тыс. руб.

Задача организации производства заключается в более полном использовании возможностей, заложенных в орудиях труда. Фактическое выполнение этой задачи можно отразить с помощью показателей экстенсивного и интенсивного использования средств труда.

Статистикой разработано значительное число показателей экстенсивного их использования, получаемых при сравнении отработанного времени с календарным, режимным или располагаемым фондом рабочего времени, а также такие показатели, как коэффициент использования сменного режима, коэффициент сменности и др.

Для характеристики технико-экономического уровня строительного предприятия наиболее целесообразно ориентироваться на коэффициент использования календарного фонда времени X_{16} , поскольку этот показатель не зависит от установления сменного режима работы строительных машин и наиболее удобен в связи с этим при сравнительном анализе:

$$X_{16} = \frac{\Phi_{\text{м.ф.}}}{\Phi_{\text{м.к.}}},$$

где $\Phi_{\text{м.ф.}}$ — фактическое время работы строительных машин, маш.-ч;

$\Phi_{\text{м.к.}}$ — календарный фонд времени, маш.-ч.

Для характеристики интенсивного использования орудий труда в статистической литературе рекомендуется рассчитывать коэффициент использования машин и оборудования по

мощности. Однако расчет этого показателя в практике строительных организаций затруднен в связи с отсутствием учета использования мощности строительных машин.

Показатели уровня организации труда

Целью организации труда является такое соединение работников со средствами производства во времени и в пространстве, при котором достигается наибольшая результативность процесса труда. В соответствии с этим из всего комплекса показателей, характеризующих состояние организации труда, представляется целесообразным выбрать те, которые отражают наиболее эффективную форму кооперации труда, внедрения хозрасчета на уровне первичных производственных коллективов — бригад, рациональность приемов и методов труда, прогрессивность оплаты труда, соответствие квалификации рабочих сложности работ, использование рабочего времени.

Одним из важных условий научной организации труда является использование рабочих в соответствии с их квалификацией. Показатель соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых ими работ X_{17} рассчитывают как отношение среднего квалификационного разряда рабочих к среднему тарифному разряду выполняемых ими работ:

$$X_{17} = \frac{P_p}{P_{p.б.}},$$

где P_p — средний квалификационный разряд рабочих;

$P_{p.б.}$ — средний тарифный разряд выполняемых работ.

Средний тарифный разряд работ можно рассчитать по формуле

$$P_{p.б.} = \frac{\sum P_n}{n},$$

где P_n — тарифные разряды работ (1-й, 2-й, 3-й и т.д.);

n — количество тарифных разрядов.

Совершенствование кооперации труда в строительных организациях происходит на основе широкого внедрения эф-

фективных форм ее организации путем создания комплексных и специализированных бригад.

Как показала практика, наиболее эффективной формой кооперации труда в строительных предприятиях общестроительного профиля специализации является создание комплексных бригад. Это вызвано тем, что обеспечение синхронной работы в условиях сложной технологии строительного производства, как правило, возможно лишь при взаимозаменяемости рабочих, создании небольших производственных коллективов, несущих совокупную ответственность за наиболее полное использование строительной техники, заинтересованности рабочих в стабильной высокой производительности труда. Следовательно, показателем совершенствования кооперации труда в строительстве является показатель удельного веса рабочих, занятых в комплексных бригадах, в общей численности рабочих-сдельщиков, занятых на строительномонтажных работах X_{18} :

$$X_{18} = \frac{Ч_{к}}{Ч_{с.б.}},$$

где $Ч_{к}$ — среднесписочная численность рабочих, занятых в комплексных бригадах, чел.;

$Ч_{с.б.}$ — среднесписочная численность рабочих-сдельщиков, занятых на строительномонтажных работах, чел.

Показатель нормирования труда X_{19} , характеризующий состояние нормирования труда в строительной организации, может быть определен как отношение трудоемкости работ, выполненных по технически обоснованным нормам, к общей трудоемкости строительномонтажных работ:

$$X_{19} = \frac{T_{т.о.н}}{T_0},$$

где $T_{т.о.н}$ — трудоемкость строительномонтажных работ, выполненных по технически обоснованным нормам;

T_0 — общая трудоемкость строительномонтажных работ.

Одной из важнейших характеристик организации труда является использование рабочего времени, для чего разработа-

но значительное число показателей. Их получают сравнением фактически отработанного времени с календарным, табельным, максимально возможным фондом. Находят применение также показатели использования рабочего времени в течение рабочей смены (коэффициент использования продолжительности рабочего дня). Для характеристики организационно-технического уровня строительной организации наиболее целесообразно ориентироваться на коэффициент использования располагаемого рабочими фонда времени X_{20} . Показатель обусловлен величиной целосменных и внутрисменных потерь рабочего времени и представляет наиболее полную характеристику использования рабочего времени:

$$X_{20} = \frac{B_{\phi}}{B_{p.\phi}},$$

где B_{ϕ} — время, фактически отработанное рабочими, занятыми на строительно-монтажных работах и в подсобных производствах, чел.-ч;

$B_{p.\phi}$ — фонд времени, располагаемый рабочими, занятыми на строительно-монтажных работах и в подсобных производствах, чел.-ч.

Показатели уровня организации управления

Оценка уровня организации управления — наиболее слабое звено в системе показателей, характеризующих организационный уровень строительной организации. Это объясняется отсутствием разработок в области теоретических аспектов организации управления, а также сложностью формирования системы показателей, способной достаточно точно отразить комплекс вопросов, связанных с организацией управления.

Для характеристики уровня организации управления представляется необходимым выбрать показатели, которые отражали бы следующие ее основные аспекты:

- рациональный состав структурных подразделений;
- рациональное распределение численности работников по структурным подразделениям;

- квалификацию работников аппарата управления;
- техническую оснащенность их труда;
- соотношение численности рабочих и ИТР (фактор управляемости).

Коэффициент рациональности состава структурных подразделений X_{21} характеризует соответствие существующей в строительной организации структуры нормативной:

$$X_{21} = 1 - \frac{\Pi_{\phi} - \Pi_{н}}{\Pi_{\phi}},$$

где $\Pi_{н}$ — число самостоятельных подразделений в организационной структуре по нормативу;

Π_{ϕ} — фактическое число структурных подразделений.

Коэффициент распределения численности работников по структурным подразделениям X_{22} характеризует соответствие фактической численности работников в структурных подразделениях нормативам численности:

$$X_{22} = 1 - \frac{(\text{Ч}_{п.ф} - \text{Ч}_{п.н})}{\text{Ч}_{п.н}},$$

где $\text{Ч}_{п.ф}$ — численность работников в структурных подразделениях фактическая, чел.;

$\text{Ч}_{п.н}$ — то же, нормативная.

Коэффициент соответствия квалификации работников аппарата управления занимаемой должности X_{23} — важный показатель уровня организации управления, так как уровень квалификации работников можно рассматривать как потенциальную возможность выполнения ими соответствующих функций:

$$X_{23} = \frac{\text{Ч}_{а.у.с}}{\text{Ч}_{а.у}},$$

где $\text{Ч}_{а.у.с}$ — численность работников аппарата управления с образованием, соответствующим занимаемой должности, чел.;

$\text{Ч}_{\text{а.у}}$ — общая численность работников аппарата управления, чел.

Соотношение численности рабочих и ИТР аппарата управления, занимающихся организацией производства, определяется показателем X_{24} по формуле:

$$X_{24} = \frac{\text{Ч}_{\text{итр}}}{\text{Ч}},$$

где Ч — среднесписочная численность рабочих, занятых на строительно-монтажных работах и в подсобных производствах, чел.;

$\text{Ч}_{\text{итр}}$ — среднесписочная численность ИТР, чел.

Показатели социально-экономического уровня

Этот блок технико-экономического уровня является наиболее сложным и наименее разработанным в теоретическом и практическом аспекте. Основная проблема — сложность формализации, измерения, интерпретации факторов социально-экономического уровня.

Несмотря на то что социальные результаты давно являются объектом планирования, обоснование экономической оценки уровня социального развития остается крайне недостаточно разработанной проблемой. Основные трудности в ее решении, кроме названных, могут быть условно объединены в две группы.

Во-первых, это трудности, связанные с необходимостью учета в этих показателях чрезвычайно многообразных социальных условий и факторов производственно-хозяйственной деятельности строительного предприятия; во-вторых, недостаточная разработанность методологических и методических вопросов расчета влияния социальных факторов на эффективность строительного производства.

Показатели уровня социального развития

Коэффициент повышения квалификации рабочих X_{25} характеризующий удельный вес рабочих, повысивших квалификацию:

$$X_{25} = \frac{P_{\text{п}}}{P_{\text{о}}},$$

где $P_{\text{п}}$ — численность рабочих, повысивших квалификацию, чел.;

$P_{\text{о}}$ — общая численность рабочих, чел.

Коэффициент текучести кадров X_{26} :

$$X_{26} = \frac{P_{\text{с}} + P_{\text{н}}}{P_{\text{об}}},$$

где $P_{\text{с}}$, $P_{\text{н}}$ — численность работников, уволившихся в течение года по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины, чел.;

$P_{\text{об}}$ — общая численность работников, чел.

Коэффициент условий труда рабочих X_{27} :

$$X_{27} = \frac{P_{\text{у}}}{P_{\text{о}}},$$

где $P_{\text{у}}$ — численность рабочих, которым улучшены условия труда, чел.;

$P_{\text{о}}$ — общая численность рабочих, чел.

Коэффициент ручного труда X_{28} :

$$X_{28} = \frac{P_{\text{р}}}{P_{\text{о}}},$$

где $P_{\text{р}}$ — число рабочих, занятых ручным трудом, чел.

Показатели уровня плановой работы

Коэффициент качества разработанного стройфинплана характеризует научную обоснованность и сбалансированность годового плана по объему СМР строительного предприятия X_{29} :

$$X_{29} = 1 - \frac{\Pi_{\text{н.с.}}}{\Pi_{\text{п}}},$$

где $\Pi_{\text{н.с.}}$ — отклонение утвержденного плана СМР от научное обоснованного и сбалансированного плана СМР, тыс. руб.;

$\Pi_{\text{п}}$ — утвержденный план СМР, тыс. руб.

Планирование задела ведется с целью обеспечения своевременного фронта работ для непрерывного и ритмичного производства и планомерного ввода в действие мощностей и объектов.

При соблюдении норм продолжительности строительства и планируемых сроков ввода объектов в действие объем выполненных работ на переходящих объектах представляет собой задел, равный нормальному объему незавершенного строительства.

Значительное превышение объемов незавершенного строительства над требующимся размером задела явилось следствием того, что количество одновременно сооружаемых объектов чрезмерно превышает возможности осуществления их строительства в нормативные сроки. Правильный расчет размера задела по каждой стройке в строительно-монтажных организациях в целом способствует сокращению излишнего незавершенного строительства, концентрации средств на таком количестве объектов, которые возможно построить в заданные сроки. Коэффициент качества планирования задела характеризует отклонение планового размера задела от нормы задела X_{30} :

$$X_{30} = 1 - \frac{P_3}{H_3},$$

где P_3 — отклонение планового размера задела от нормы задела в сметных ценах, тыс.руб.

Уровень сметно-договорной работы

Исключительно важное значение для эффективности строительного производства является своевременное комплектное обеспечение заказчиком стройки качественной проектно-сметной документацией. Уровень сметно-договорной работы может быть охарактеризован следующими показателями.

Коэффициент качества сметно-договорной работы X_{31} :

$$X_{31} = \frac{D_{п.с.}}{D_0},$$

где $D_{п.с.}$ — количество проектно-сметных документов по договорным ценам, своевременно проверенных и согласованных;

D_0 — общее количество проектно-сметных документов на годовую программу работ.

Удельный вес экономии за счет совершенствования проектных решений X_{32} :

$$X_{32} = \frac{\mathcal{E}_{\text{п.р.}}}{O_{\text{п.с.д.}}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{п.р.}}$ — экономия, полученная за счет совершенствования проектных решений, тыс. руб.;

$O_{\text{п.с.д.}}$ — общая сметная стоимость объектов, включенных в годовую программу работ, тыс. руб.

Уровень финансовой работы

Основными направлениями финансовой работы являются: обеспечение платежеспособности предприятия, своевременные расчеты с поставщиками, заказчиками, рабочими, ИТР и служащими, вышестоящей организацией, государственным бюджетом и банком.

Содержанием финансовой деятельности является совокупность денежных отношений, связанных со строительными работами, вводом объектов строительства в эксплуатацию, включая взаимоотношения с поставщиками, заказчиками, рабочими, ИТР и служащими, вышестоящей организацией, государственным бюджетом и банком. От состояния финансового хозяйства в значительной мере зависят производственно-хозяйственная деятельность строительного предприятия. Финансовая деятельность предприятия осуществляется на основе финансового плана, имеющего форму баланса доходов и расходов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств X_{33} :

$$X_{33} = \frac{O_6}{O},$$

где O_6 — объем выполненных и оплаченных строительными работами за отчетный период, тыс.руб.;

O — средний остаток оборотных средств за отчетный период, тыс.руб.

Коэффициент закрепления оборотных средств X_{34} — величина, обратная коэффициенту оборачиваемости, которая показывает, сколько оборотных средств имеет строительное предприятие на каждый рубль строительно-монтажных работ. Определяется отношением оборотных средств к сумме сданных и оплаченных строительно-монтажных работ:

$$X_{34} = \frac{O}{O_6}.$$

Строительное предприятие пользуется банковским кредитом на производственные и социальные цели на условиях строгого соблюдения принципов кредитования: обеспеченности, целевого характера, срочности, возвратности, платности и несет ответственность за эффективное использование кредитов. В случае нарушения условий кредитования к нему применяются меры экономического воздействия.

Важный вопрос — соблюдение сроков погашения кредита. Удлинение сроков неизбежно влечет удорожание строительства, так как к стоимости сооружения добавляются проценты за пользование кредитом.

Коэффициент соблюдения сроков погашения кредитов X_{35} характеризует своевременность погашения всех кредитов и банковских ссуд:

$$X_{35} = \frac{C_{к.с.}}{O_{к.с.}},$$

где $C_{к.с.}$ — сумма своевременно погашенных кредитов и ссуд банка, тыс.руб.;

$O_{к.с.}$ — общая сумма всех кредитов и банковских ссуд, полученных строительным предприятием, тыс. руб.

Уровень учетно-контрольной работы

Научно-технический прогресс, широкое использование в учете современных средств электронной вычислительной тех-

ники, перестройка хозяйственного механизма и улучшение его функционирования выдвинули новые проблемы перед бухгалтерским учетом. В новых условиях цель бухгалтерского учета заключается в выработке такой информации (по количеству и качеству), которая позволила бы обеспечить: контроль сохранности товарно-материальных и денежных ценностей, рациональное использование ресурсов и выполнение плановых заданий. Точность определения затрат на строительное производство и калькулирование себестоимости строительной продукции в значительной мере обусловлено построением аналитического учета производственных затрат и номенклатуры калькуляционных объектов.

Ценность управленческого учета затрат на производство заключается в оперативности и систематичности контроля за формированием себестоимости. Если при традиционных методах учета затрат (позаказный, попередельный, попроцессный) результат деятельности можно оценить в конце месяца, когда отрабатывается вся информация о формировании себестоимости и нельзя повлиять на этот результат, то управленческий учет дает необходимые сведения ежедневно, а следовательно, появляется возможность принимать оперативные управленческие решения.

Научно-технический прогресс постоянно оказывает влияние на технико-экономические показатели строительных предприятий, поэтому приходится пересматривать нормы по всем издержкам производства.

Коэффициент распространения управленческого метода учета X_{36} :

$$X_{36} = \frac{З_n}{З_b},$$

где $З_n$ — затраты на строительное производство с применением управленческого учета, тыс.руб.;

$З_b$ — общие затраты на строительное производство, тыс.руб.

Полнота регистрации данных предполагает, что в бухгалтерском документе четко и аккуратно заполнены все необходимые

реквизиты, отражены данные, позволяющие полно и однозначно характеризовать документированный факт хозяйственной деятельности строительного предприятия.

Коэффициент правильности и полноты оформления учетных документов X_{37} :

$$X_{37} = \frac{Б_{п}}{Б},$$

где $Б_{п}$ — количество бухгалтерских документов, правильно и полностью оформленных;

$Б$ — общее количество бухгалтерских документов, оформленных в течение года.

Уровень материального стимулирования

Эффективность материального стимулирования строительного производства в значительной мере определяется его воздействием на коллективные интересы работников основного производственного звена — строительного предприятия (объединения).

Показатели уровня материального стимулирования

Среднегодовая заработная плата работников строительно-производственного персонала X_{38} :

$$X_{38} = \frac{\Phi_{зп}}{Ч_{ср}},$$

где $\Phi_{зп}$ — фонд заработной платы работников строительно-производственного персонала, руб.;

$Ч_{ср}$ — численность работников строительно-производственного персонала, чел.

Доля премий в начисленном фонде заработной платы работников строительно-производственного персонала X_{39} :

$$X_{39} = \frac{\Pi_{ф}}{\Phi_{зп}},$$

где $\Pi_{\text{ф}}$ — сумма премий из фонда заработной платы работников строительно-производственного персонала, руб.

Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы работников строительно-производственного персонала X_{40} :

$$X_{40} = \frac{V_{\text{пт}}}{T_{\text{зп}}},$$

где $V_{\text{пт}}$, $T_{\text{зп}}$ — темпы роста, соответственно, среднегодовой производительности труда и среднегодовой заработной платы работников строительно-производственного персонала в отчетном периоде по сравнению с базисным.

Доля премий за ввод в действие производственных мощностей и объектов X_{41} :

$$X_{41} = \frac{\Pi_{\text{вд}}}{\Pi_{\text{о}}},$$

где $\Pi_{\text{вд}}$ — сумма премий за ввод в действие объектов и производственных мощностей, тыс. руб.;

$\Pi_{\text{о}}$ — общая сумма премий, тыс. руб.

Доля премий за создание, освоение и внедрение новой техники X_{42} :

$$X_{42} = \frac{\Pi_{\text{сов}}}{\Pi_{\text{о}}},$$

где $\Pi_{\text{сов}}$ — сумма премий за создание, освоение и внедрение новой техники, тыс. руб.

Дифференциация нормативов образования фонда заработной платы работников, занятых в строительстве, в зависимости от средней степени готовности возводимых строений, на наш взгляд, позволит создать действенные стимулы скорейшего завершения начатого строительства. Повышенный расход заработной платы на завершающих этапах строительства может быть получен за счет ее экономии на его начальных этапах.

Что же касается повышения качества строительства в настоящее время, оно, на наш взгляд, должно стать непереносимым

условием эффективной работы строительного предприятия и жестко увязано с системой материального стимулирования.

Качество введенных в действие объектов, как, впрочем, и любой продукции, может проявиться только в процессе их эксплуатации (потребления). Качество введенных мощностей может быть экономически оценено только по истечении определенного промежутка времени, когда этот эффект будет действительно получен.

Одно из важнейших условий повышения эффективности строительного производства — опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы, что способствует уменьшению затрат заработной платы на строительно-монтажные работы, снижению себестоимости строительной продукции, увеличению хозрасчетного дохода строительных предприятий.

Для практического использования перечисленных показателей, характеризующих отдельные стороны технико-экономического уровня строительного предприятия (соответственно направлениям его развития), необходимо рассмотреть вопрос о возможности получения исходной информации для их расчета.

Сбор и обработка исходной информации для расчета показателей, характеризующих технико-экономический уровень строительной организации, — один из весьма ответственных моментов: от объективности и достоверности исходных данных зависят результаты последующих расчетов. Как указывалось выше, одним из ограничивающих условий при выборе показателей является условие наличия исходной информации в документах статистической и текущей отчетности или получение ее посредством несложных расчетов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый анализ в стратегии управления предприятием

Проблемам повышения качества управления финансами предприятия средствами финансового анализа посвящены многие работы зарубежных классиков теории управления: А. Маслоу, Э. Мэйо, Ф. Тейлора, А. Файоля и др.

Эта же проблема нашла отражение в трудах отечественных ученых: И. А. Бланка, В. В. Ковалева, М. Н. Крейниной, Е. В. Негашевой, Р. С. Сайфулина, А. Д. Шеремета, А. Н. Жилкиной, Е. И. Седовой и др.

Разработку методики проведения финансового анализа для промышленных предприятий с учетом отраслевых особенностей ориентировочно можно разделить на пять блоков, составляющих алгоритм и набор коэффициентов:

- 1) блок подготовки информации;
- 2) блок экспресс-анализа;
- 3) блок комплексного финансового анализа;
- 4) блок прогнозного финансового анализа;
- 5) блок трансформации финансовой отчетности.

Бухгалтерский учет затрат на производство продукции является основным разделом бухгалтерской информации, которую необходимо использовать при проведении финансового анализа, так как величина затрат на производство оказывает влияние на все стороны работы предприятия. Поэтому проблемы его совершенствования в целом непосредственно относятся к проблемам и совершенствования учета расходов производства, и калькулирования себестоимости продукции.

Предприятия в зависимости от поставленной цели могут разрабатывать генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию и стратегию выполнения отдельных стратегических задач. Наиболее целостной по охватываемому планированием периоду времени и масштабности поставленных целей является генеральная финансовая стратегия предприятия. Оперативная финансовая стратегия предприятия конкретизирует генеральную финансовую стратегию на более коротком периоде времени и реализует определенную часть поставленных в генеральной стратегии целей.

Для выполнения главной стратегической цели — обеспечения предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами с учетом требований рынка и возможностей предприятия, формируются задачи финансовой стратегии, определяются исполнители и направления работы.

Успех финансовой стратегии предприятия достигается при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям предприятия через жесткую централизацию финансового стратегического руководства и гибкость управления при изменениях финансово-экономической ситуации.

1. Алгоритм разработки финансовой стратегии предприятия включает:

- подготовительный период, во время которого осуществляется финансовый анализ деятельности предприятия за предшествующие планируемому одному или нескольким периодам; прогнозирование внешней экономической среды, которое осуществляется по данным финансовых, маркетинговых служб и служб, ответственных за разработку производственного плана предприятия; составление перспективной программы развития предприятия с учетом ожидаемых притока и оттока финансовых средств;
- определение целей финансового планирования, которые формулируются на основе оценки (по результатам финансового анализа деятельности предприятия за предшествующий планируемому период) качества управления финансами, предполагаемых изменений внешней финансово-экономической среды, перспектив развития предприятия, ожидаемых с высо-

кой степенью вероятности приходов и расходовании финансовых средств и задач, поставленных руководством предприятия финансовой службе;

- выбор основного направления совершенствования финансовой деятельности предприятия на планируемый период;
- разработку в нескольких вариантах и отбор предложений к формированию финансовой стратегии предприятия, отвечающих выбранному направлению совершенствования финансовой деятельности предприятия, их качественную и количественную оценку. Предложения к формированию финансовой стратегии предприятия разрабатываются по объектам и составляющим разработки финансовой стратегии в нескольких вариантах с обязательной количественной оценкой предложений и оценкой их влияния на бухгалтерскую финансовую отчетность предприятия;
- составление прогнозной финансовой отчетности по вариантам финансовой стратегии предприятия. Осуществляется на основе данных финансовой отчетности на конец анализируемого периода, предшествующего планируемому периоду;
- финансовый анализ прогнозного состояния предприятия с учетом реализации выбранных предложений. Выполняется в целях проверки достижения сформулированных целей финансового планирования;
- оценка достижения целей финансового планирования предприятия на период. Осуществляется на основании результатов финансового анализа прогнозного состояния предприятия с учетом реализации выбранных предложений по каждому варианту финансовой стратегии предприятия;
- утверждение финансовой стратегии высшим руководством предприятия.

Финансовое состояние предприятия представляет собой достаточно сложную систему финансовых показателей, отражающих взаимодействие динамически развивающихся разнообразных финансовых отношений, поэтому моделирование финансового состояния считается чрезвычайно сложной задачей как с экономической, так и с математической точек зрения.

В Гарвардской школе бизнеса Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном была разработана сбалансированная система показате-

лей (ССП) для проведения всестороннего (комплексного) анализа деятельности предприятия. ССП обеспечивает менеджмент универсальным механизмом, который интерпретирует мировоззрение и стратегию компании через набор взаимозависимых показателей. Все работники должны знать систему корпоративных ценностей и принципов. Эта система трансформирует стратегию в задачи и показатели, сгруппированные по четырем различным направлениям, таким как финансы, клиенты, внутренний бизнес-процесс, обучение и повышение квалификации. ССП предоставляет механизм для распространения стратегии; с помощью системы оценочных критериев она информирует сотрудников о движущих факторах настоящего и будущего успеха. Формулируя конечные результаты и факторы их достижения, топ-менеджеры стремятся направить энергию, способности и профессиональные знания работников в русло достижения долгосрочных целей.

Сбалансированная система показателей состоит из следующих составляющих:

1. Финансовая составляющая. Финансовые показатели оценивают экономические последствия предпринятых действий и являются индикаторами соответствия стратегии компании, ее осуществления и воплощения общего плана усовершенствования предприятия в целом. Как правило, финансовые цели относятся к прибыльности и измеряются, например, операционной прибылью, доходностью занятого капитала или, как это было до недавнего времени, добавленной стоимостью. Альтернативными финансовыми целями могут быть быстрый рост объема продаж или генерирование потока наличности.

2. Клиентская составляющая рассматривается менеджерами как потребительская база и сегмент рынка, где конкурирует данное предприятие, а также как показатель результатов его деятельности в целевом сегменте рынка. Клиентская составляющая позволяет менеджерам сформулировать стратегию, ориентированную на потребителя и целевой сегмент рынка таким образом, чтобы в будущем она обеспечила исключительную доходность.

3. Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет те главнейшие внутренние бизнес-процессы, которые необходимо усовершенствовать. Это должно позволить компании:

- разработать такие бизнес-предложения потребителям, которые помогут создать и сохранить клиентскую базу в целевом сегменте рынка;
- удовлетворить ожидания акционеров относительно высокой финансовой доходности.

Показатели данного направления сосредоточены на оценке внутренних процессов, от которых в огромной степени зависит удовлетворение потребностей клиентов и достижение финансовых задач компании в целом.

4. Составляющая обучения и развития персонала определяет инфраструктуру которую надлежит создать, чтобы обеспечить долговременный рост и совершенствование. Две предыдущие составляющие системы формулировали факторы, наиболее значимые для настоящего и будущего бизнес-процессов.

Организационное обучение и карьерный рост имеют три главных источника: люди, системы и организационные процедуры. Первые три составляющие сбалансированной системы обнаруживают большой разрыв между существующими возможностями людей, систем и процедур и теми, которые требуются для прорыва в деятельности. Для того, чтобы ликвидировать этот пробел, предприятие должно инвестировать средства в переобучение персонала, усовершенствование информационных технологий и систем, создание взаимосвязи между организационными процедурами и ежедневными операциями.

В целом ССП переводит общее видение и стратегию компании в цели и задачи с помощью сбалансированного набора составляющих. Сбалансированная система показателей — это параметры достижения желаемых результатов и процессов, которые приводят к этим результатам.

Сбалансированная система показателей эффективности побуждает компанию установить взаимосвязь между корпоративной стратегией и финансовыми целями, которые являются своеобразными ориентирами при определении задач и параметров других составляющих. Каждый выбранный показатель должен представлять собой звено в цепи причинно-следственных связей (взаимоотношений), нацеленных в итоге на совершенствование финансовой деятельности. ССП — это своего рода история стратегии, на-

чинающаяся с постановки долгосрочных финансовых целей, в результате чего возникает некая последовательность действий (мероприятий), которые необходимо выполнить в рамках всех четырех составляющих системы для достижения желаемого долгосрочного экономического результата. Для большинства компаний финансовые показатели роста дохода, снижения себестоимости и повышения производительности, оптимального использования основных средств и сокращения рисков являются единым вектором всех четырех составляющих ССП.

При внедрении инноваций важнейшее значение приобретает перспективное (стратегическое) планирование нововведений. Разделами такого планирования могут быть: планирование материального обеспечения, производства, сбыта, персонала, финансов, планирование (бюджетирование) всех затрат, инвестиционное планирование, сводное планирование.

Особое место отводится в планах показателям эффективности инноваций. Организация планирования предполагает: определение цели планирования инноваций, анализ существующих продуктов, нахождение аналогов (альтернатив), финансовую оценку эффективности нововведений.

Внедрение инноваций предполагает использование следующих показателей, их характеризующих: техника и технология производства; дизайн; цена; движение денежных потоков, связанных с технологией расчетов; производственные, коммерческие и управленческие расходы; система продаж и др.

Применяя различные количественные и качественные подходы к расчету показателей, определяющих эффективность инноваций, используют следующие показатели: выручка от продажи (оборот по реализации) продукции, работ, услуг; удельный вес нахождения на рынке, прибыль и рентабельность; ресурсосбережение.

При планировании объемного показателя — выручки, особое внимание уделяют этапам внедрения инноваций: начальный период, период роста, период созревания, период насыщения нововведений. Здесь важную роль играет стратегия инвестирования, связанная со стратегией нового продукта труда при внедрении инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве)” от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ.
2. Федеральный закон “О бухгалтерском учете” от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ.
3. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 “Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа”.
4. Приказ Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н “О формах бухгалтерской отчетности организаций”.
5. Приказ Минфина России и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. № 10н, ФК ЦБ 03-6/ПЗ “Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ”.
6. Приказ ФСФО России от 23 января 2001 г. № 16 “Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций”.
7. Распоряжение ФУДН от 12 августа 1994 г. № 31-р “Об утверждении Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса”.
8. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. — М.: Омега-Л, 2004. 25. Адамай-тис Л. А. Анализ финансовой отчетности. — М.: КНОРУС, 2007.
9. Алексеева А. И., Васильев Ю. В., Малеева А. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — М.: КНОРУС, 2007.
10. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004.

11. *Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В.* Финансовый анализ. — М.: ТК Велби, Проспект, 2005.
12. *Бариленко В. И., Кузнецов С. И., Плотникова Л. К., Кайро О. В.* Анализ финансовой отчетности. — М.: КНОРУС, 2006.
13. *Бердникова Т. Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2007.
14. *Бернстайн Л. А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ., научн. ред. И. Н. Елисеева. — М.: Финансы и статистика, 2002.
15. *Брусова А. С.* Диагностика банкротства: теоретико-правовые аспекты // *Экономический анализ: теория и практика.* — 2003. — № 6.
16. *Бухонова С. М., Дорошенко Ю. А.* Методика оценки инновационной активности организации. — *Экономический анализ.* — 2005. — № 1.
17. *Бухонова С. М., Дорошенко Ю. А.* Методика оценки инновационной активности организаций. / *Экономический анализ: теория и практика.* — 2005. — № 1.
18. *Гиляровская Л. Т., Лысенко Д. В., Ендовицкий Д. А.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — М.: Проспект, 2007.
19. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие. — М.: Дело и сервис, 2003.
20. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности: Практикум. — М.: Дело и сервис, 2004.
21. *Ендовицкий Д. А.* Формирование и анализ показателей прибыли организации // *Экономический анализ: теория и практика.* — 2004. — № 11(26).
22. *Ендовицкий Д. А., Щербakov М. В.* Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций. — М.: Экономист, 2007.
23. *Ефимова О. В.* Анализ финансовой отчетности: Учебно-методический комплекс / Под ред. М. В. Мельник. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2004.

24. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ: Учебник. — М.: Бухгалтерский учет, 2002.
25. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во “Бухгалтерский учет”, 2002.
26. *Ковалев В. В., Ковалев Вит. В.* Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения): Учеб. пособие. — М.: Велби; Проспект, 2004.
27. *Ковалев В. В., Патров В. В.* Как читать баланс. 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2002.
28. *Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — М.: ТК Велби; Проспект, 2004.
29. *Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Проспект, 2007.
30. *Кузнецов Б. Т.* Математические методы финансового анализа. — М.: ЮНИТИ, 2006.
31. *Литвак М. А.* Инвестиционная привлекательность компании с точки зрения кредитуемой организации. // Проблемы экономики. — 2005. — № 3.
32. *Литовченко В. П.* Источники финансирования инновационной деятельности. — М.: ИГУМО, 2006.
33. *Любушин Н. П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — 3-е изд. — М.: ЮНИТИ, 2006.
34. *Мельник М. В., Бердников В. В.* Финансовый анализ: система показателей и методика проведения. — М.: Экономист, 2006.
35. *Пожидаева Т. А., Щербакова Н. Ф., Коробейникова Л. С.* Практикум по анализу финансовой отчетности: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2005.
36. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ: Учебник. — М.: Новое знание, 2004.
37. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — 4-е изд. — М.: Инфра-М, 2007.
38. *Савицкая Г. В.* Теория анализа хозяйственной деятельности. — М.: Инфра-М, 2007.
39. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ. — Минск, Новое издание, 2006.

40. Скамай Л. Г., Трубочкина М. И. Экономический анализ деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2007.
41. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. — М.: Перспектива, 2005.
42. Чуев И. Н., Чуева Л. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — М.: Дашков и К°, 2006.
43. Черняк В. З. Финансовый анализ. — М.: Экзамен, 2005.
44. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — М.: ИНФРА-М, 2003.
45. Шредер Н. Г. Анализ финансовой отчетности. — М.: Альфа-пресс, 2006.
46. Шредер Н. Г. Анализ финансовой отчетности. — М.: Изд-во “Альфа-пресс”, 2006.
47. Янковский К. П. Введение в инновационное предпринимательство. — СПб.: Питер, 2004.
48. Янковский К. П., Мухарь И. Ф. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. — М.: СПб.: Питер, 2004.
49. Янковский К. П. Введение в инновационное предпринимательство. — СПб.: Питер, 2004.

Приложение 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(тыс.руб.)

АКТИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	110		
Нематериальные активы			
Основные средства	120		
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	210		
Запасы			
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве			
готовая продукция и товары для перепродажи			
товары отгруженные			
расходы будущих периодов			
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	250		

191

Продолжение прил. 1

1	2	3	4
в том числе покупатели и заказчики			
Краткосрочные финансовые вложения			
Денежные средства			
Прочие оборотные активы			
ИТОГО по разделу II	290		
Баланс	300		

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	410		
Уставный капитал			
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470		
ИТОГО по разделу III	490		
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	510		
Займы и кредиты			
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	610		
Займы и кредиты			
Кредиторская задолженность	620		
в том числе:			
поставщики и подрядчики			

Окончание прил. 1

1	2	3	4
задолженность перед персоналом организации			
задолженность перед государственными внебюджетными фондами			
задолженность по налогам и сборам			
прочие кредиторы			
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО по разделу V	690		
БАЛАНС	700		

СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах Арендованные основные средства			
в том числе по лизингу			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение			
Товары, принятые на комиссию			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов			
Обеспечения обязательств и платежей полученные			
Обеспечения обязательств и платежей выданные			
Износ жилищного фонда			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов			
Нематериальные активы, полученные в пользование			

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 “ ____ ” _____ 200 г.

Приложение 2

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (тыс.руб.)

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продаж			
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению			
Проценты к уплате			
Доходы от участия в других организациях			
Прочие доходы			
Прочие расходы			
Прибыль (убыток) до налогообложения			
Отложенные налоговые активы			
Отложенные налоговые обязательства			
Текущий налог на прибыль			
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода			
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)			
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании					
Прибыль (убыток) прошлых лет					
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств					
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте					
Отчисления в оценочные резервы					
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности					

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
“ ____ ” _____ 200 г.

Приложение 3

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА

1. ИЗМЕНЕНИЕ КАПИТАЛА (тыс.руб.)

Показатель		Устав- ный капитал	Доба- вочный капитал	Резерв- ный капи- тал	Нераспре- деленная прибыль (непокры- тый убы- ток)	Итого
наименование	код					
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31 декабря года, предшествующего предыдущему						
200 г. (предыдущий год) Изменения в учетной политике						
Результат от переоценки объектов основных средств						
Остаток на 1 января предыдущего года						
Результат от пересчета иностранных валют						
Чистая прибыль						
Дивиденды						
Отчисления в резервный фонд						
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного выпуска акций						
увеличения номинальной стоимости акций						

Продолжение прил. 3

1	2	3	4	5	6	7
реорганизации юридического лица						
Уменьшение вели- чины капитала за счет: уменьшения номинала акций						
уменьшения количества акций						
реорганизации юридического лица						
Остаток на 31 декабря предыду- щего года						
200 г. (отчетный год) Изменения в учетной политике						
Результат от переоценки объ- ектов основных средств						
Остаток на 1 янва- ря отчетного года						
Результат от пересчета ино- странных валют						
Чистая прибыль						
Дивиденды						
Отчисления в резервный фонд						
Увеличение ве- личины капитала за счет: дополни- тельного выпуска акций						

Продолжение прил. 3

1	2	3	4	5	6	7
увеличения номинальной стоимости акций						
реорганизации юридического лица						
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций						
уменьшения количества акций						
реорганизации юридического лица						
Остаток на 31 декабря отчетного года						

II. РЕЗЕРВЫ

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законодательством:					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					
Данные отчетного года					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами:					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					

Продолжение прил. 3

1	2	3	4	5	6
Данные отчетного года					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					
Данные отчетного года					
Оценочные резервы:					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					
Данные отчетного года					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					
Данные отчетного года					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					
Данные отчетного года					
Резервы предстоящих расходов:					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					
Данные отчетного года					
(наименование резерва)					
Данные предыдущего года					
Данные отчетного года					

СПРАВКИ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
1. Чистые активы			

Окончание прил. 3

1	2	3		4	
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчет- ный год	за преды- дущий год	за отчет- ный год	за преды- дущий год
		3	4	5	6
2. Получено на: расходы по обычным видам деятельности — всего					
в том числе:					
Капитальные вложения во внеоборотные активы					
в том числе:					

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
“ _____ ” _____ 200 г.

Приложение 4

Отчет о движении денежных средств

(тыс.руб.)

Показатель		За отчетный год	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года			
Движение денежных средств по текущей деятельности			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков			
Прочие доходы			
Денежные средства, направленные:			
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов			
на оплату труда			
на выплату дивидендов, процентов			
на расчеты по налогам и сборам			
на прочие расходы			
Чистые денежные средства от текущей деятельности			
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов			
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений			

Продолжение прил. 4

1	2	3	4
Полученные дивиденды			
Полученные проценты			
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям			
Приобретение дочерних организаций			
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов			
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений			
Займы, предоставленные другим организациям			
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности			
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг			
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями			
Погашение займов и кредитов (без процентов)			
Погашение обязательств по финансовой аренде			
Чистые денежные средства от финансовой деятельности			
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов			

Окончание прил. 4

1	2	3	4
Остаток денежных средств на конец отчетного периода			
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю			

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
“ _____ ” _____ 200 г.

Приложение 5

Приложение к бухгалтерскому балансу

(тыс. руб.)

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)					
в том числе:					
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель					
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных					
у правообладателя на топологии интегральных микросхем					
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров					
у патентообладателя на селекционные достижения					
Организационные расходы					
Деловая репутация организации					
Прочие					

Показатель		На начало отчетного года	На конец отчетного периода
наименование	код		
Амортизация нематериальных активов – всего			
В том числе:			

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Здания					
Сооружения и передаточные устройства					
Машины и оборудование					
Транспортные средства					
Производственный и хозяйственный инвентарь					
Рабочий скот					
Продуктивный скот					
Многолетние насаждения					
Другие виды основных средств					
Земельные участки и объекты природопользования					
Капитальные вложения на коренное улучшение земель					
Итого					

Продолжение прил. 5

Показатель		На начало от- четного года	На конец отчет- ного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация основных средств – всего			
в том числе:			
зданий и сооружений			
машин, оборудования, транспортных средств			
других			
Передано в аренду объектов основных средств — всего			
в том числе:			
здания			
сооружения			
Переведено объектов основных средств на консервацию			
Получено объектов основных средств в аренду — всего			
в том числе:			
Объекты недвижимости, приня- тые в эксплуатацию и находящи- еся в процессе государственной регистрации			
СПРАВОЧНО	код	На начало от- четного года	На начало предыдущего года
	2	3	4
Результат от переоценки объектов основных средств:			
первоначальной (восстановитель- ной) стоимости			
амортизации			

	код	На начало от- четного года	На конец отчетного периода
	2	3	4
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации			

ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг					
Имущество, предоставляемое по договору проката					
Прочие					
Итого					
	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода		
1	2	3	4		
Амортизация доходных вложений в материальные ценности					

**РАСХОДЫ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ,
 ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ
 РАБОТЫ**

Виды работ		Наличие на начало отчетного года	Посту- пило	Списано	Наличие на конец отчетного года
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Всего					
В том числе:					
СПРАВОЧНО			код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
			2	3	4
Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам					
Сумма не давших положительных результатов расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, отнесенных на внереализационные расходы			код	за отчетный период	за аналогичный период предыдущего года
			2	3	4

РАСХОДЫ НА ОСВОЕНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Показатель		Остаток на начало отчетного периода	Поступило	Списано	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Расходы на освоение природных ресурсов - всего					
В том числе					
СПРАВОЧНО			код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
			2	3	4
Сумма расходов по участкам недр, незаконченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами					
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внереализационные расходы как безрезультатные					

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
наименование	код	на на- чало от- четного года	на конец отчетно- го перио- да	на на- чало отчет- ного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего					
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ					
Государственные и муниципальные ценные бумаги					
Ценные бумаги других организаций — всего					
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)					
Предоставленные займы					
Депозитные вклады					
Прочие					
Итого					
Из общей суммы финансовых вложения, имеющие текущую рыночную стоимость: Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего					
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ					
Государственные и муниципальные ценные бумаги					

Окончание

1	2	3	4	5	6
Ценные бумаги других организаций — всего					
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)					
Прочие					
Итого					
СПРАВОЧНО По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки					
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода					

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность: краткосрочная — всего			
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
долгосрочная — всего			
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
Итого			
Кредиторская задолженность: краткосрочная — всего			
в том числе:			
расчеты с поставщиками и подрядчиками			
авансы полученные			
расчеты по налогам и сборам			
кредиты			
займы			
прочая			
долгосрочная - всего			
В том числе:			
кредиты			
займы			
Итого			

**РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ)**

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
наименование	код		
1	2	3	4
Материальные затраты			
Затраты на оплату труда			
Отчисления на социальные нужды			
Амортизация			
Прочие затраты			
Итого по элементам затрат			
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]): незавершенного производства			
расходов будущих периодов			
резервов предстоящих расходов			

ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Полученные - всего			
в том числе: векселя			
Имущество, находящееся в залоге			
из него: объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
прочее			
Выданные — всего			
в том числе: векселя			
Имущество, переданное в залог			

из него: объекты основных средств			
1	2	3	4
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
Прочее			

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ

Показатель		Отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код				
1	2	3		4	
Получено в отчетном году бюджетных средств — всего					
в том числе:					
Бюджетные кредиты — всего		на начало отчетного года	получено за отчетный период	возвращено за отчетный период	на конец отчетного периода
в том числе					

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

www.учебники.информ2000.рф/student-aspirant.shtml

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

полные тексты

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.рф

Главный редактор — *А. Е. Илларионова*
Редактор — *Н. Л. Юдина*
Художник — *В. А. Антипов*
Верстка — *Н. А. Кирьянова*
Корректор — *С. М. Паскевич*

Ответственный за выпуск — *С. М. Паскевич*

Учебное издание

Литовченко Виталий Петрович

Финансовый анализ

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.007399.06.09 от 26.06.2009 г.

Подписано в печать 15.11.2011. Формат 60×84 1/16.
Печать офсетная. Бумага офсетная № 1. Печ. л. 13,5.
Тираж 1000 экз.

Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.
Для писем: 129347, Москва, п/о И-347
Тел./факс: 8(499) 182-01-58, 182-11-79, 183-93-01.
E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;
office@dashkov.ru — офис;
<http://www.dashkov.ru>

Отпечатано в соответствии с качеством предоставленных диапозитивов
в ФГУП “Производственно-издательский комбинат ВИНТИ”,
140010, г. Люберцы Московской обл., Октябрьский пр-т, 403. Тел.: 554-21-86