

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

О.Г. Чеботарёва, Д.Т. Солодкий

**КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Курс лекций

для студентов специальности 1-25 01 07
«Экономика и управление на предприятии»

Витебск
2020

УДК 658.141.17 (075.8)

ББК 65.290-93

Ч 11

Рецензенты :

директор ООО «ВиПроТек» Свизинская Я. Г.;

главный экономист ОАО «Знамя индустриализации»
Скубанович А. В.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским
советом УО «ВГТУ», протокол № 6 от 19.06.2020.

Чеботарёва, О. Г.

Ч 11 Комплексный анализ хозяйственной деятельности в промышленности
: курс лекций / О. Г. Чеботарёва, Д. Т. Солодкий. – Витебск : УО «ВГТУ»,
2020. – 161 с.

ISBN 978-985-481-650-0

Курс лекций «Комплексный анализ хозяйственной деятельности в промышленности» освещает вопросы теории анализа хозяйственной деятельности, метода и методики проведения анализа хозяйственной деятельности как в целом, так и в разрезе отдельных его направлений: анализ основных средств, персонала, затрат, финансовых результатов, а так же отдельные вопросы финансового анализа.

Данный курс лекций призван оказать помощь студентам специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» всех форм обучения в усвоении методологии анализа ресурсов, затрат и результатов деятельности организации, приемов и методов их исследования для выявления взаимосвязей, тенденций и закономерностей изменения изучаемых явлений.

УДК 658.141.17(075.8)

ББК 65.290-93

ISBN 978-985-481-650-0

© УО «ВГТУ», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

1 Экономический анализ в системе управления и его методологические основы	8
1.1 Понятие анализа как метода познания явлений природы и общества	8
1.2 Сущность анализа хозяйственной деятельности, его значение и роль в системе управления	9
1.3 Цель и задачи анализа хозяйственной деятельности	10
1.4 Содержание анализа хозяйственной деятельности	11
1.5 Объект анализа хозяйственной деятельности	12
1.6 Предмет анализа хозяйственной деятельности	13
1.7 Принципы анализа хозяйственной деятельности	13
1.8 Метод, методология и методика анализа хозяйственной деятельности	14
1.9 Классификация видов анализа хозяйственной деятельности	16
1.10 Краткая характеристика основных видов анализа хозяйственной деятельности	17
2 Систематизация факторов в экономическом анализе и моделирование факторных систем	23
2.1 Понятие и классификация факторного анализа	23
2.2 Понятие и классификация факторов в анализе хозяйственной деятельности	24
2.3 Детерминированное моделирование и способы преобразования факторных систем	25
3 Приемы и способы, используемые в анализе производственно-хозяйственной деятельности	27
3.1 Способ сравнения	27
3.2 Абсолютные, относительные и средние величины	29
3.3 Способ группировки. Балансовый метод	30
3.4 Способы табличного и графического представления аналитических данных	31
3.5 Способы цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц	32
3.6 Индексный метод. Способ долевого участия. Интегральный метод. Логарифмический метод	36
4 Принципы организации поиска и оценки хозяйственных резервов	37
4.1 Понятие, экономическая сущность и классификация резервов	37
4.2 Источники резервов	39
4.3 Методика определения величины резервов	40
5 Организация и информационное обеспечение комплексного анализа производственно-хозяйственной деятельности	41

5.1 Основные принципы организации, организационные этапы АХД и его исполнители	41
5.2 Планирование аналитической работы	42
5.3 Информационное обеспечение АХД	43
5.4 Аналитическая обработка информации и оформление результатов АХД	45
5.5 Использование информационных технологий для проведения АХД	46
6 Анализ маркетинговой деятельности	47
6.1 Анализ спроса на продукцию	47
6.2 Оценка риска невостребованной продукции	47
6.3 Анализ рынков сбыта продукции	48
6.4 Анализ ценовой политики организации	49
7 Анализ объемов производства и реализации продукции	49
7.1 Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции, работ, услуг	50
7.2 Анализ ассортимента и структуры продукции	50
7.3 Анализ качества продукции	51
7.4 Анализ конкурентоспособности продукции	53
7.5 Анализ выполнения договорных обязательств	53
7.6 Анализ ритмичности производства продукции	54
7.7 Анализ факторов и резервов увеличения выпуска и реализации продукции	54
8 Анализ использования персонала промышленной организации и фонда заработной платы	55
8.1 Анализ обеспеченности организации персоналом	55
8.2 Анализ использования фонда рабочего времени	56
8.3 Анализ производительности труда	57
8.4 Анализ трудоемкости продукции	58
8.5 Анализ эффективности использования персонала	58
8.6 Анализ фонда заработной платы	58
8.7 Анализ эффективности использования фонда заработной платы	60
9 Анализ использования основных средств	61
9.1 Анализ обеспеченности организации основными средствами	61
9.2 Анализ эффективности использования основных средств	62
9.3 Анализ использования производственной мощности	64
9.4 Анализ использования технологического оборудования	64
9.5 Методика определения резервов увеличения выпуска продукции	66
10 Анализ использования материальных ресурсов	66
10.1 Анализ обеспеченности организации материальными ресурсами	66
10.2 Анализ эффективности использования материальных	67

ресурсов	
10.3 Факторы и резервы повышения эффективности использования материальных ресурсов	69
11 Анализ затрат на производство и себестоимости продукции (работ, услуг)	69
11.1 Анализ состава и структуры затрат на производство продукции по элементам затрат. Факторный анализ общей суммы затрат на производство продукции	70
11.2 Анализ уровня затрат на один рубль произведенной продукции	71
11.3 Анализ себестоимости отдельных видов продукции	72
11.4 Анализ прямых материальных затрат и прямой заработной платы	73
11.5 Анализ косвенных затрат	75
11.6 Расчет резервов снижения себестоимости продукции	75
12 Анализ налогов и платежей	76
12.1 Анализ динамики суммы и структуры налогов	76
12.2 Анализ влияния факторов на изменение суммы налогов	77
13 Анализ финансовых результатов деятельности промышленной организации	77
13.1 Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности организации	78
13.2 Показатели прибыли, используемые в анализе хозяйственной деятельности	79
13.3 Анализ состава, структуры и динамики прибыли до налогообложения	79
13.4 Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ, услуг в целом и отдельных их видов. Влияние ассортиментной политики и уровня среднереализационных цен на формирование прибыли	80
13.5 Анализ прибыли от текущей деятельности. Анализ прибыли от инвестиционной, финансовой деятельности	82
13.6 Анализ формирования и оценка использования чистой прибыли	84
13.7 Анализ показателей рентабельности, рассчитанных по доходному, затратному, ресурсному подходам	85
13.8 Методика определения резервов увеличения прибыли и уровня рентабельности	88
14 Сущность и назначение анализа финансового состояния промышленной организации	89
14.1 Понятие, значение, задачи и источники анализа финансового состояния промышленной организации	89
14.2 Методы анализа финансового состояния	90

14.3 Экономическая характеристика бухгалтерского баланса	93
15 Анализ источников формирования капитала	95
15.1 Значение, задачи и информационное обеспечение анализа источников формирования капитала	95
15.2 Показатели, характеризующие структуру пассива баланса. Анализ наличия, состава, структуры и динамики источников собственных и заемных средств промышленной организации	96
15.3 Методика оценки стоимости капитала промышленной организации и оптимизация его структуры	99
16 Анализ размещения капитала и оценка имущественного состояния промышленной организации	101
16.1 Понятие, значение, задачи информационное обеспечение анализа размещения капитала промышленной организации и оценка ее имущественного состояния	101
16.2 Анализ состава, динамики и структуры активов промышленной организации. Анализ источников их формирования	103
16.3 Общая оценка имущественного состояния промышленной организации	107
17 Анализ эффективности и интенсивности использования капитала промышленной организации	111
17.1 Значение, задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа эффективности и интенсивности использования капитала промышленной организации	111
17.2 Показатели эффективности и интенсивности использования капитала	113
17.3 Основные показатели, характеризующие деловую активность промышленной организации	115
17.4 Резервы повышения эффективности использования капитала и основные направления их поиска	118
18 Анализ финансовой устойчивости и финансовых возможностей промышленной организации	120
18.1 Понятие, значение и задачи анализа финансовой устойчивости и платежеспособности промышленной организации	120
18.2 Анализ финансовой устойчивости промышленной организации на основе анализа соотношения собственного и заемного капитала. Классификация типов финансовой устойчивости	122
18.3 Понятие платежеспособности и ликвидности промышленной организации. Анализ ликвидности баланса	125
18.4 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности	127
18.5 Анализ кредитоспособности: понятие, основные задачи, показатели расчета и методика анализа	131

19 Анализ денежных потоков промышленной организации	133
19.1 Экономическая сущность денежного потока и его виды	133
19.2 Значение, задачи и информационное обеспечение анализа денежных потоков	138
19.3 Анализ динамики и факторов изменения объемов денежных потоков	139
19.4 Анализ сбалансированности денежных потоков	140
19.5 Анализ интенсивности и эффективности денежного потока: показатели, методика их расчета и анализа	141
19.6 Пути оптимизации денежных потоков	143
20 Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности	144
20.1 Содержание, основные задачи и информационное обеспечение анализа инвестиционной деятельности	144
20.2 Анализ чувствительности показателей эффективности инвестиционных проектов. Анализ эффективности инвестиционной деятельности	145
20.3 Анализ источников финансирования инноваций и других инвестиционных проектов. Анализ эффективности лизинговых операций	151
21 Методика обоснования управленческих решений на основе маржинального анализа	153
21.1 Понятие, значение маржинального анализа и его задачи	154
21.2 Определение безубыточного объема продаж и зоны безопасности промышленной организации	155
Литература	160

1 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Вопросы

- 1.1 Понятие анализа как метода познания явлений природы и общества
- 1.2 Сущность анализа хозяйственной деятельности, его значение и роль в системе управления
- 1.3 Цель и задачи анализа хозяйственной деятельности
- 1.4 Содержание анализа хозяйственной деятельности
- 1.5 Объект анализа хозяйственной деятельности
- 1.6 Предмет анализа хозяйственной деятельности
- 1.7 Принципы анализа хозяйственной деятельности
- 1.8 Метод, методология и методика анализа хозяйственной деятельности
- 1.9 Классификация видов анализа хозяйственной деятельности
- 1.10 Краткая характеристика основных видов анализа хозяйственной деятельности

1.1 Понятие анализа как метода познания явлений природы и общества

В самом общем смысле анализ (от греческого analysis – разделяю, расчленяю) – это процесс физического или мысленного расчленения целого (объекта) на составные части (признаки, свойства) с целью их познания во всем многообразии связей и зависимостей, а также для более глубокого изучения сущности самого объекта.

Для того, чтобы хозяин (владелец) машины мог эффективно ею управлять, ему необходимо знать внутреннее строение автомобиля (детали, узлы, их назначение и принцип действия).

Для управления себестоимостью менеджер высшего или среднего звена управления должен иметь представление, как минимум, об элементах затрат, которые ее составляют.

Анализ неразрывно связан с синтезом – методом познания, представляющим собой процесс соединения отдельных, познанных частей в единое целое.

Изучая устройство автомобиля, необходимо знать не только его детали, но и их взаимодействие в качестве элементов одной системы – машины.

Анализ как метод познания явлений природы и общества представлен двумя видами: чувственный и мыслительный.

Чувственный анализ реализуется человеческими органами чувств (зрением, слухом и т. д.).

Мыслительный анализ обеспечивается мышлением, т. е. путем мысленного изучения объектов. Мыслительный анализ представлен двумя формами: простой и сложной.

При простой форме мыслительный анализ осуществляется тех объектов, которые непосредственно отсутствуют, но они ранее воспринимались органами чувств и сохранились в памяти человека или машины (анализ динамики состава и структуры леса, автобусного парка).

При сложной форме мыслительный анализ направлен на изучение объектов, которые не воспринимались и не поддаются восприятию ни человеческими органами чувств, ни приборами, усиливающими действие этих чувств (анализ себестоимости). Данный вид анализа носит название абстрактно-логического анализа.

В научной деятельности анализ является составным элементом системы научных исследований, ее первой стадией.

В практической деятельности анализ служит одной из основных управляющих функций в системе технологии выработки оптимальных управленческих решений. С использованием анализа определяются отклонения фактических результатов функционирования объектов жизнедеятельности людей от запрограммированных, выявляются факторы, вызвавшие эти отклонения, их направления и сила действия, а также обстоятельства, породившие эти факторы.

1.2 Сущность анализа хозяйственной деятельности, его значение и роль в системе управления

Вся человеческая жизнь (отдельного человека, семьи, общества в целом) управляется, а именно: ставятся определенные цели, планируется их достижение, и осуществляются действия по выполнению планов.

В общем виде управление представляет собой систему активного воздействия управляющего органа на управляемый объект для обеспечения его нормального функционирования или достижения поставленной высшим руководством цели.

Система управления состоит из двух подсистем: управляющей и управляемой.

Для активного воздействия на управляемую систему управляющая система использует технологию принятия управленческих решений, которая состоит из четырех взаимосвязанных управляющих функций: планирование, учет, анализ и регулирование.

С помощью функции планирования создается программа (план) действия управляемого объекта по достижению заранее поставленной цели.

С помощью функции учета осуществляется отражение фактических результатов действия управляемого объекта.

С помощью функции анализа определяются отклонения фактических результатов действия управляемого объекта от запланированных, устанавливаются факторы, вызвавшие эти отклонения, их направления (положительное, отрицательное) и сила воздействия. Затем выявляются причины, породившие эти факторы, и вырабатываются варианты решений, направленных на устранение отрицательных факторов и на сохранение и усиление действия положительных факторов.

С помощью функции регулирования вырабатывается оптимальное управленческое решение и обеспечивается его исполнение.

Если объектом управления выступает хозяйственная деятельность, то соответственно называются и управляющие функции.

Таким образом, анализ хозяйственной деятельности является важной управленческой функцией системы управления хозяйственной деятельностью, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных программ (планов) и управленческих решений.

1.3 Цель и задачи анализа хозяйственной деятельности

Цель анализа в системе экономического управления на всех ее уровнях и во всех ее составных частях обусловлена необходимостью достижения цели определенной подсистемы управления, в которой анализ выполняет свою функцию.

Целью анализа хозяйственной деятельности является подготовка информации для принятия оптимальных управленческих решений, а также для обоснования текущих и перспективных планов организации.

Исходя из цели анализа хозяйственной деятельности, основными его задачами являются:

- обеспечение объективной оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности организации в целом, ее отдельных структурных подразделений, трудовых коллективов и их отдельных членов (данная задача решается путем отдельного выявления и измерения влияния зависящих и не зависящих от работы отдельного структурного подразделения организации факторов, которые оказали влияние на результаты их деятельности);

- содействие разработке экономически обоснованных планов хозяйственной деятельности организации (задача решается путем глубокого изучения достигнутого уровня хозяйственной деятельности, на основе которого осуществляется программирование и планирование);
- содействие выполнению планов и программ работы организации и ее структурных подразделений (задача решается путем детального анализа выполнения планов и программ по установленным показателям);
- обоснование оптимальности принимаемых управленческих решений (достигается путем выявления и оценки влияния факторов на различные варианты управленческих решений с целью выбора из них наиболее оптимального);
- выявление внутрихозяйственных резервов улучшения работы организации.

1.4 Содержание анализа хозяйственной деятельности

Содержание анализа хозяйственной деятельности представляет собой систему, включающую упорядоченную совокупность элементов, обеспечивающих решение его задач. Основными элементами данной системы являются:

- определение конкретной цели анализа и постановка задач по ее достижению;
- исследование объекта анализа путем выявления содержащихся в нем причинно-следственных связей и построения факторной модели, характеризующей данный объект;
- исследование характера причинно-следственных связей, факторов и выбор методов (способов или приемов) для количественного измерения данных факторов;
- установление направления влияния каждого фактора (+, -) и определение величины их влияния на изменение исследуемого показателя;
- выявление и изучение обстоятельств или условий, порождающих действия факторов;
- выработка вариантов решений и поиск путей и средств по устранению отрицательного влияния факторов и созданию благоприятных условий для сохранения или усиления положительного действия факторов.

1.5 Объект анализа хозяйственной деятельности

Хозяйственная деятельность в широком понимании представляет собой деятельность отдельных хозяйств (хозяйствующих субъектов) или их совокупную деятельность по производству изделий, оказанию услуг, выполнению работ и созданию других возможных видов продукции, направленных на удовлетворение материальных и духовных потребностей.

Хозяйственная деятельность состоит из многих процессов, объединенных по основным признакам в пять основных видов групп: функциональные, натуральные, экономические, социальные и экологические.

Функциональные процессы хозяйственной деятельности – это процессы по формированию потребительских свойств производимой продукции, которые называются функциями или качественными характеристиками данной продукции.

Натуральные процессы хозяйственной деятельности – это процессы по созданию конкретных видов продукции в натурально-вещественной форме с уже заданными свойствами.

Экономические процессы хозяйственной деятельности – это процессы по созданию, распределению и перераспределению стоимости продуктов труда, т. е. индивидуальных (через себестоимость) и общественно-необходимых (через цену) затрат абстрактного живого (через зарплату) и овеществленного прошлого труда (в ценах средств производства) на создание конкретных продуктов труда в денежном измерителе.

Социальные процессы хозяйственной деятельности – это процессы, связанные с обеспечением нормальных условий труда, отдыха и быта работников трудовых коллективов организации, с сохранением и улучшением их физического здоровья, а также с формированием и развитием их духовного здоровья, и прежде всего общечеловеческого мировоззрения.

Экологические процессы хозяйственной деятельности – это процессы влияния жизнедеятельности трудового коллектива на жизнь окружающей природной среды (воздух, вода, почва, растительный и животный мир), на сохранение баланса их сосуществования.

Вышеперечисленные основные процессы хозяйственной деятельности совершаются по своим законам одновременно и в тесной взаимосвязи. Поэтому при управлении хозяйственной деятельностью необходимо их планировать, учитывать, анализировать и регулировать вместе и одновременно, а при управлении отдельными процессами хозяйственной деятельности – учитывать эту взаимосвязь и их влияние на результаты управляемого элемента.

Таким образом, объектом анализа хозяйственной деятельности является вся хозяйственная деятельность, а объектом экономического анализа – экономические процессы, объектом функционального анализа – функциональные процессы, объектом технического анализа – натуральные процессы, социального анализа – социальные процессы, экологического анализа – экологические процессы хозяйственной деятельности.

1.6 Предмет анализа хозяйственной деятельности

Хозяйственная деятельность состоит из многих процессов.

Процесс представляет собой совокупность последовательных действий или операций, основу которых составляют причинно-следственные связи. Результаты этих процессов как следствия, выраженные в соответствующих показателях, планируются на будущие периоды, учитываются по мере фактического их совершения, а затем анализируются и сами непосредственно результаты как следствие процессов, и причины их образования или изменения.

Причинно-следственные связи в хозяйственной деятельности многочисленны. На одном уровне хозяйственного процесса причина порождает определенное следствие, на другом же уровне это следствие само становится причиной образования нового следствия.

Таким образом, предметом анализа хозяйственной деятельности как практической функции управления являются причины (факторы) образования и изменения результатов хозяйственной деятельности, или причинно-следственные связи (факторы) в хозяйственной деятельности.

Предметом анализа хозяйственной деятельности как науки являются теория, методология и методики анализа хозяйственной деятельности, исследуемые с целью их совершенствования и развития для более глубокого, полного и точного выявления, измерения и обобщения причинно-следственных связей (факторов) в данной деятельности.

1.7 Принципы анализа хозяйственной деятельности

К основным принципам, лежащим в основе проведения анализа хозяйственной деятельности, относятся:

– принцип научности (предусматривает базирование на положениях диалектической теории познания, учет требований экономических законов развития производства, использование

достижений научно-технического прогресса, передового опыта, новейших методов экономических исследований);

- принцип комплексности (предполагает охват всех звеньев и всех сторон деятельности и всестороннего изучения причинно-следственных зависимостей в экономике организации);

- принцип системного подхода (предусматривает изучение каждого объекта анализа как сложной динамической системы, состоящей из ряда элементов, определенным способом связанных между собой и с внешней средой);

- принцип объективности (предполагает исследование процессов на основе достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность, а выводы анализа должны обосновываться точными аналитическими расчетами);

- принцип действенности (предусматривает активное воздействие на достижение поставленных целей, своевременное выявление недостатков, просчетов, упущений в работе и путей повышения эффективности деятельности организации);

- принцип регулярности (предполагает проведение анализа планомерно, систематически);

- принцип оперативности (предусматривает быстроту и четкость проведения анализа, своевременное выявление причин отклонений от поставленных целей);

- принцип демократизма (предполагает участие в проведении анализа широкого круга работников организации);

- принцип государственного подхода (предусматривает установление соответствия результатов хозяйственной деятельности организации государственной экономической, социальной, экологической, международной политике и законодательству);

- принцип эффективности (предполагает, что затраты на проведение анализа должны давать многократный эффект).

1.8 Метод, методология и методика анализа хозяйственной деятельности

Сущность анализа хозяйственной деятельности реализуются через его теоретико-методологический механизм, включающий основные взаимосвязанные звенья:

- метод анализа хозяйственной деятельности;

- методология анализа хозяйственной деятельности;

- методика анализа хозяйственной деятельности.

Метод как широкое понятие означает способ исследования явлений природы и общества или определяющий подход к их изучению для достижения какой-либо цели.

Для изучения специфических законов разных объектов и достижения поставленной цели существуют специальные методы конкретных наук, в том числе и анализа хозяйственной деятельности.

Метод анализа хозяйственной деятельности – система комплексного, взаимосвязанного исследования результатов хозяйственной деятельности и их изменения путем выявления, измерения и обобщения факторов, оказывающих влияние на эти результаты, с целью изыскания резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности, а также объективной оценки полученных ее результатов.

Характерные признаки метода анализа хозяйственной деятельности:

- системность исследования объекта (означает, что результаты хозяйственной деятельности исследуются как упорядоченная совокупность определенных логических, взаимосвязанных элементов (факторов) формирования данных результатов и их изменения);

- комплексность исследования объекта (означает, что одновременно исследуются все факторы, влияющие прямо и косвенно на результативный анализируемый показатель);

- технология исследования объекта (выражаемая в последовательных аналитических действиях: выявлении, измерении и обобщении влияющих на анализируемый результативный показатель факторов, и первопричин, вызывающих их действие);

- целенаправленность исследования объекта (выявление резервов повышения эффективности деятельности организации).

Методология анализа хозяйственной деятельности – систематизированная логически последовательная совокупность основных принципов построения методик анализа хозяйственной деятельности.

Основные принципы методологии анализа хозяйственной деятельности, которые являются основой построения и методик анализа хозяйственной деятельности:

- определение конкретной цели и задач по ее достижению в каждом отдельном виде анализа хозяйственной деятельности;

- обеспечение глубины исследования объекта путем создания соответствующей системы показателей, наиболее полно раскрывающих содержание объекта анализа. Этому способствует построение структурно-логических факторных моделей, отражающих причинно-следственные связи в изучаемом объекте;

- оптимизация информации, необходимой для решения задач анализа хозяйственной деятельности по достижению поставленной цели;

- рациональность выбора необходимого инструментария для проведения анализа;

- правильное обобщение результатов анализа хозяйственной деятельности, выражающееся в точности решения задач по достижению поставленной цели, объективной оценке состояния и изменения анализируемого объекта и выработке реальных рекомендаций по использованию выявленных резервов улучшения деятельности организации.

Методика анализа хозяйственной деятельности – совокупность последовательных этапов исследования объекта соответствующими приемами (частными методами) для решения поставленной задачи анализа.

Ее эффективность тем выше, чем она полнее и точнее разработана в соответствии с методологическими принципами анализа.

Методики анализа хозяйственной деятельности как система включают следующие элементы:

- цель и задачи конкретного вида анализа хозяйственной деятельности;

- источники информации для проведения данного анализа;

- структурно-логические факторные модели анализируемых объектов отдельных видов анализа хозяйственной деятельности;

- приемы, способы или частные методы измерения величины влияния факторов на исследуемый результативный показатель и обобщения величины их влияния на этот показатель;

- возможные варианты целенаправленных решений, которые могут вытекать из результатов анализа конкретного объекта.

Методики анализа хозяйственной деятельности подразделяют на:

- общие (методики анализа обобщающих показателей хозяйственной деятельности (например, финансового положения));

- частные (методики анализа частных показателей хозяйственной деятельности).

1.9 Классификация видов анализа хозяйственной деятельности

АХД классифицируется по различным признакам.

По признаку циклов управления хозяйственной деятельностью:

- оперативный (краткосрочный) анализ;

- текущий (среднесрочный) анализ;

– перспективный (долгосрочный) анализ.

По основным объектам управления хозяйственной деятельностью:

– комплексный анализ хозяйственной деятельности (объектом анализа является вся хозяйственная деятельность);

– функциональный анализ (объектом анализа являются функциональные процессы хозяйственной деятельности);

– технический анализ (объектом анализа являются натуральные процессы хозяйственной деятельности);

– экономический анализ (объектом анализа являются экономические процессы хозяйственной деятельности);

– социальный анализ (объектом анализа являются социальные процессы хозяйственной деятельности);

– экологический анализ (объектом анализа являются экологические процессы хозяйственной деятельности).

По связям с экономическими процессами:

– функционально-стоимостный анализ;

– технико-экономический анализ;

– социально-экономический анализ;

– экономико-экологический анализ.

По относительно обособившемуся отраслевому виду хозяйственной деятельности:

– анализ хозяйственной деятельности в промышленности;

– анализ хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве;

– анализ хозяйственной деятельности в торговле и т. д.

По уровням и масштабам управления:

– внутрихозяйственный (анализ хозяйственной деятельности организаций и их структурных подразделений);

– отраслевой (анализ хозяйственной деятельности концернов, союзов и других объединений по однородному натурально-вещественному признаку (т. е. отраслевой специфике));

– региональный (анализ хозяйственной деятельности организаций разных отраслей, находящихся на территории определенного региона);

– народнохозяйственный (анализ хозяйственной деятельности страны в целом).

1.10 Краткая характеристика основных видов анализа хозяйственной деятельности

Характеристика определенного вида анализа хозяйственной деятельности заключается в рассмотрении наиболее существенных признаков его теоретико-методологической основы, а именно его

объекта, предмета, цели (или основной задачи), основных особенностей его методики.

Оперативный (краткосрочный) анализ хозяйственной деятельности.

Объектом оперативного анализа является хозяйственная деятельность в оперативной системе управления на разных ее уровнях.

Предмет оперативного анализа – краткосрочные причинно-следственные связи (факторы), которые формируют показатели хозяйственной деятельности в оперативной системе управления.

Основной задачей оперативного анализа является своевременное обеспечение руководства разных уровней оперативного управления необходимой аналитической информацией для осуществления оперативного управления факторами формирования показателей хозяйственной деятельности в данной системе управления.

Основными особенностями методики оперативного анализа являются следующие:

- он применяется только в оперативной системе управления (внутри месяца (за декаду, неделю, сутки, смену)), где действуют краткосрочные факторы, размер влияния которых еще взаимно не погашен в обобщающей месячной отчетности;

- обеспечивается своевременность получения необходимой аналитической информации для принятия оперативных управленческих решений;

- выявляются и измеряются не все, а только основные решающие факторы формирования показателей в данной оперативной системе управления;

- применяется преимущественно индуктивный метод исследования, т. е. вначале выявляются и измеряются отдельные факторы, первичные причины, а затем размер их влияния в общем отклонении анализируемого показателя;

- основным источником информации для оперативного анализа являются первичные документы и непосредственное аналитическое наблюдение участников хозяйственного процесса;

- широко используются натуральные показатели, которые часто выражают первичные факторы.

Текущий (среднесрочный) анализ хозяйственной деятельности.

Объектом текущего анализа является хозяйственная деятельность в текущей (среднесрочной) системе управления, т.е. хозяйственная деятельность за месяц, квартал, полугодие, 9 месяцев и год.

Предмет текущего анализа – среднесрочные причинно-следственные связи (факторы) в этом объекте управления, которые влияют на формирование показателей хозяйственной деятельности в текущей системе управления.

Основные задачи текущего анализа:

- детальное изучение выполнения программы или плана по установленным текущим плановым и отчетным периодам с целью выявления и устранения отрицательных среднесрочных факторов, а также с целью выявления и использования текущих внутрихозяйственных резервов повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности;
- объективная оценка результатов хозяйственной деятельности отдельных структурных подразделений.

Основными особенностями методики текущего анализа являются следующие:

– преимущественное использование дедуктивного метода исследования, т. е. анализ начинается с разложения общего отклонения от плана (программы) результативных показателей на среднесрочные факторы первого порядка связи с результативным показателем, затем на факторы второго порядка связи и т. д. до уровня, обеспечивающего решение поставленной задачи анализа;

– преимущественное использование разной отчетности: бухгалтерской, статистической и др.;

– текущий анализ по сравнению с оперативным имеет один существенный недостаток: он исследует уже прошедшие хозяйственные процессы за относительно длительный отчетный период, однако для будущих отчетных периодов устранение выявленных и еще продолжающих действовать отрицательных среднесрочных факторов позволяет исключить их негативное влияние на результаты хозяйственной деятельности в предстоящих плановых периодах.

Перспективный (долгосрочный) анализ хозяйственной деятельности.

Объектом перспективного анализа является хозяйственная деятельность в перспективной долгосрочной системе управления.

Предметом перспективного анализа являются долгосрочные причинно-следственные связи (факторы) в перспективной системе управления хозяйственной деятельностью, влияющие на формирование соответствующих показателей в данной системе.

Основной задачей его является обеспечение соответствующих органов управления необходимой аналитической информацией:

– для обоснования прогнозируемых результатов хозяйственной деятельности с целью разработки обоснованных долгосрочных, перспективных программ или планов на 5, 10, 15 и более лет;

– оценки ожидаемого фактического выполнения этих планов, программ;

– изыскания долгосрочных резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности в данной системе управления.

Основными особенностями методики перспективного анализа хозяйственной деятельности являются следующие:

- главное внимание уделяется детальному изучению долгосрочных причинно-следственных связей (факторов), которые действовали в прошлых отчетных долгосрочных периодах и будут еще оказывать существенное влияние на результаты хозяйственной деятельности в будущих отчетных долгосрочных периодах;

- анализ производится до совершения хозяйственных процессов (предварительно);

- с помощью данного анализа обеспечивается оценка ожидаемого выполнения перспективных планов. Она базируется на результатах изучения фактически действующих факторов формирования показателей за истекшую часть планового периода и прогнозирования их действия на оставшуюся часть планового периода.

Функционально-стоимостный анализ.

Объектом функционально-стоимостного анализа являются две составные части хозяйственной деятельности:

- 1) функции или потребительские свойства конкретного вида продукции, выражающие ее качественные характеристики, которые еще называются потребительской стоимостью продукции. Эти функции подразделяются на:

- главную функцию, выражающую назначение объекта;
- основные функции, которые обеспечивают главную;
- вспомогательные функции, обеспечивающие основные;
- излишние и ненужные функции;
- вредные функции;

- 2) стоимость этих функций – затраты живого и овеществленного труда на создание и действие этих функций.

Предметом функционально-стоимостного анализа являются причинно-следственные связи (факторы), влияющие на потребительские свойства (функции) объекта и стоимость этих функций.

Основная цель функционально-стоимостного анализа – изыскание оптимального соотношения между функциями данного объекта и стоимостью этих функций или между потребительскими свойствами продукции и ее себестоимостью. Эта цель достигается по следующим основным направлениям их взаимодействия:

- потребительские свойства продукции (ее функции) повышаются, а затраты на объект снижаются;

- с увеличением потребительских свойств затраты остаются неизменными;

- потребительские свойства продукции (ее функции) увеличиваются гораздо быстрее, чем затраты на объект;

- потребительские свойства (функции) не изменяются, а затраты снижаются;

– потребительские свойства продукции (функции) снижаются медленнее, чем затраты, но не ниже уровня главной функции.

Для достижения цели функционально-стоимостного анализа используются следующие принципы:

– функциональный подход – внимание направлено не на объект, а на его функции;

– соединение функционального и экономического подходов, когда решаются одновременно две задачи: повышения потребительских свойств (качества) продукции и снижения затрат на ее производство;

– соединение инженерного и экономического подходов, когда с помощью инженерных методов устраняются ненужные и вредные функции, за счет чего снижаются затраты на объект;

– своевременная минимизация будущих затрат, например устранение излишних, вредных функций при создании новой продукции;

– применение системного подхода.

Особенности методики функционально-стоимостного анализа заключаются в том, что достижение его цели включает следующие основные этапы:

– подготовительный;

– информационный;

– аналитический;

– творческий (вырабатываются предложения по решению задач, сформулированных на аналитическом этапе);

– исследовательский (осуществляется исследование, оценка и отбор лучших предложений, сделанных на предыдущем этапе);

– рекомендательный;

– внедренческий.

Технико-экономический анализ.

Объектом технико-экономического анализа являются технические (натуральные) процессы по созданию конкретного вида продукции с уже заданными функциями и экономические стоимостные процессы, связанные с затратами живого и овеществленного труда на создание этого конкретного вида продукции, т. е. с затратами ресурсов в денежном измерителе.

Предметом технико-экономического анализа являются причинно-следственные связи (факторы) в технико-экономических процессах, влияющие на формирование соответствующих технико-экономических показателей.

Основная цель технико-экономического анализа – изыскание оптимальных форм, структуры и способов создания конкретного вида продукции с уже заданными функциями и с наименьшими затратами живого и овеществленного труда.

Основные особенности методики технико-экономического анализа заключаются в применении различных приемов (способов) для выявления и измерения влияния причинно-следственных связей (факторов), выражающих действие различных технических, химических, биологических и других видов натуральных процессов на экономические стоимостные процессы и их результаты.

Социально-экономический анализ.

Объектом социально-экономического анализа являются социальные процессы хозяйственной деятельности и связанные с ними затраты материальных, трудовых и финансовых ресурсов в денежном измерителе.

Предметом социально-экономического анализа являются причинно-следственные связи (факторы) в социально-экономических процессах, влияющие и определяющие их результаты и изменение этих результатов.

Основная цель социально-экономического анализа – изыскание резервов улучшения социально-экономических условий для улучшения жизнедеятельности трудового коллектива и содействие повышению экономической эффективности управления социальной сферой.

Основные особенности методики социально-экономического анализа состоят в использовании разных приемов (способов) выявления и измерения влияния специфических факторов на результаты социальных и экономических процессов в их тесной взаимосвязи.

Экономико-экологический анализ.

Объектом экономико-экологического анализа являются экологические и экономические процессы хозяйственной деятельности, связанные с сохранением или улучшением баланса взаимодействия природы и человека; затраты живого и овеществленного труда на сохранение или улучшение баланса этих взаимоотношений.

Предметом экономико-экологического анализа являются причинно-следственные связи (факторы), определяющие результаты воздействия экологических и экономических процессов на результаты хозяйственной деятельности и на изменение этих результатов за анализируемый период.

Цель экономико-экологического анализа – изыскание резервов обеспечения и сохранения имеющегося нормального состояния взаимоотношений природы и человека или резервов улучшения этого состояния до нормального уровня с минимальными затратами ресурсов.

Особенности методики экономико-экологического анализа включают различные приемы (способы) измерения причинно-следственных связей (факторов) в этом объекте анализа.

2 СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ СИСТЕМ

Вопросы

2.1 Понятие и классификация факторного анализа

2.2 Понятие и классификация факторов в анализе хозяйственной деятельности

2.3 Детерминированное моделирование и способы преобразования факторных систем

2.1 Понятие и классификация факторного анализа

Все явления и процессы хозяйственной деятельности организаций находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие – косвенно.

Важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение влияния факторов на исследуемые экономические показатели. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения.

Факторный анализ – процесс комплексного, системного исследования влияния факторов на уровень исследуемых результативных показателей.

Факторный анализ классифицируется по ряду признаков.

По характеру исследуемой связи:

- детерминированный факторный анализ (исследует влияние факторов, связь которых с исследуемым результативным показателем носит функциональный характер);

- стохастический факторный анализ (исследует влияние факторов, связь которых с исследуемым результативным показателем является неполной, вероятностной (корреляционной)).

По методике исследования:

- прямой факторный анализ (осуществляется дедуктивным способом – от общего к частному, проводится с целью комплексного исследования факторов, формирующих изучаемый результативный показатель);

- обратный факторный анализ (исследует причинно-следственные связи способом логической индукции – от частных, отдельных факторов к общим показателям, позволяет оценить степень чувствительности многих результативных показателей к изменению изучаемого фактора).

В зависимости от степени детализации факторов:

– одноуровневый факторный анализ (используется для исследования факторов только одного уровня подчинения без их детализации на составные части);

– многоуровневый факторный анализ (проводится детализация факторов на составные элементы с целью изучения их сущности).

Основные этапы факторного анализа:

– отбор факторов для анализа исследуемых результативных показателей;

– классификация и систематизация факторов с целью обеспечения системного подхода к их изучению;

– моделирование взаимосвязей между факторными и результативными показателями;

– расчет влияния факторов на изменение результативного показателя;

– практическое использование факторной модели для управления экономическими процессами.

2.2 Понятие и классификация факторов в анализе хозяйственной деятельности

На результаты хозяйственной деятельности оказывают влияние многочисленные и разнообразные факторы. Факторы в анализе хозяйственной деятельности – условия, необходимые для совершения хозяйственных процессов, и причины, влияющие на результаты этих процессов и изменения данных результатов.

В анализе хозяйственной деятельности факторы могут быть классифицированы по разным признакам.

По содержанию:

– натурально-вещественные;

– экономические;

– социальные;

– психологические;

– экологические и т. д.

По степени своего влияния на результативный показатель:

– основные (оказывающие решающее влияние);

– второстепенные.

По сроку действия:

– постоянные (непрерывно действующие на результаты хозяйственной деятельности);

– временные (действующие определенный срок).

По месту возникновения:

– внутренние;

– внешние.

По степени распространенности:

– общие (действие которых проявляется во всех отраслях экономики и видах хозяйственной деятельности);

– специфические (характерные для отдельных отраслей экономики, видов хозяйственной деятельности или конкретной организации).

По характеру действия:

– экстенсивные (влияют на исследуемый показатель своим количественным изменением);

– интенсивные (влияют на исследуемый показатель своим качественным изменением).

По свойствам отражаемых явлений:

– количественные (выражают количественную определенность явлений (например, количество рабочих));

– качественные (определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов (например, производительность труда)).

По своему составу:

– простые;

– сложные (состоят из нескольких элементов).

По иерархии:

– первого порядка (непосредственно влияют на результативный показатель);

– второго порядка (определяют результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня) и т. д.

По степени управляемости:

– управляемые;

– неуправляемые.

По предсказуемости поведения:

– предсказуемые;

– непредсказуемые.

По возможности измерения влияния:

– измеримые;

– неизмеримые.

2.3 Детерминированное моделирование и способы преобразования факторных систем

Системный подход в АХД вызывает необходимость взаимосвязанного изучения факторов с учетом их внутренних и внешних связей, взаимодействия и иерархии, что достигается с

помощью их систематизации. Систематизация – размещение изучаемых явлений или объектов в определенном порядке с выявлением их взаимосвязи и соподчиненности.

Различают детерминированные и стохастические факторные системы.

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

В детерминированном анализе выделяют следующие типы факторных моделей:

– аддитивные модели (результативный показатель (у) представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторных показателей (х))

$$y = x_1 + x_2 + \dots + x_n, \quad (2.1)$$

– мультипликативные модели (результативный показатель представляет собой произведение нескольких факторных показателей)

$$y = x_1 * x_2 * \dots * x_n, \quad (2.2)$$

– кратные модели (результативный показатель получают делением одного факторного показателя на другой)

$$y = \frac{x_1}{x_2}, \quad (2.3)$$

– смешанные модели (сочетание в различных комбинациях предыдущих моделей)

$$y = \frac{x_1 + x_2}{x_3}. \quad (2.4)$$

Выделяют следующие способы преобразования факторных систем: удлинения, формального разложения, расширения и сокращения, а именно:

1) расширение мультипликативных факторных систем (осуществляется путем последовательного расчленения факторов исходной системы на факторы-сомножители);

2) расширение аддитивных факторных систем (осуществляется путем расчленения одного из факторных показателей на его составные элементы);

3) удлинение кратных факторных систем (предусматривает удлинение числителя исходной модели путем замены одного или нескольких факторов на сумму однородных показателей. В результате получается конечная модель аддитивного вида);

4) формальное разложение кратных факторных систем (предусматривает удлинение знаменателя исходной факторной модели путем замены одного или нескольких факторов на сумму или произведение однородных показателей. В результате получается конечная модель кратко-аддитивного вида с новым набором факторов);

5) расширение кратных факторных систем (предусматривает расширение исходной факторной модели путем умножения числителя и знаменателя дроби на один или несколько новых показателей. В результате получается конечная мультипликативная модель в виде произведения нового набора факторов);

6) сокращение кратных факторных систем (предусматривает создание новой факторной модели путем деления числителя и знаменателя дроби на один и тот же показатель. В результате получается конечная модель того же типа, что и исходная, однако с другим набором факторов).

3 ПРИЕМЫ И СПОСОБЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В АНАЛИЗЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы

3.1 Способ сравнения

3.2 Абсолютные, относительные и средние величины

3.3 Способ группировки. Балансовый метод

3.4 Способы табличного и графического представления аналитических данных

3.5 Способы цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц

3.6 Индексный метод. Способ долевого участия. Интегральный метод. Логарифмический метод

3.7 Эвристические методы в анализе хозяйственной деятельности

3.1 Способ сравнения

Важной составной частью методики анализа хозяйственной деятельности являются приемы (частные методы или способы), используемые в анализе для выявления направления и измерения величины влияния различных факторов на анализируемый показатель,

для изучения первопричин, порождающих эти факторы, а также для выработки оптимального управленческого решения по результатам проведенного анализа.

Сравнение – один из способов, с помощью которого человек начал познавать окружающую среду и который используется нами повсюду, временами автоматически, неосознанно. Сравнение является одним из основных приемов анализа хозяйственной деятельности и его неотъемлемым составным элементом, без которого невозможно дать оценку любому показателю работы организации и выявить резервы улучшения ее работы. Каждый показатель, каждая цифра, используемая для оценки, контроля и прогноза, имеют значение только в сопоставлении с другими.

Некоторые авторы выделяют горизонтальный, вертикальный и трендовый сравнительный анализ.

Горизонтальный сравнительный анализ используется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового.

С помощью вертикального сравнительного анализа изучается структура экономических явлений и процессов путем расчета удельного веса частей в общем целом, соотношения частей целого между собой, а также влияние факторов на уровень результативных показателей путем их сравнения до и после изменения соответствующего фактора.

Трендовый анализ применяется при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года.

В процессе анализа фактические показатели хозяйственной деятельности сравниваются:

- с плановыми показателями, нормами и нормативами, заданиями, проектными данными;

- с фактическими показателями за соответствующие прошлые отчетные периоды для установления направлений, темпов и устойчивости происходящих изменений в хозяйственной деятельности;

- с фактическими показателями аналогичных передовых организаций как внутри страны, так и за рубежом с целью использования их лучшего передового опыта;

- средними показателями работы организаций своего объединения или отрасли для определения в нем места анализируемой организации.

В процессе сравнения необходимо соблюдать следующие основные требования принципа сопоставимости сравниваемых показателей:

- если сравниваются количественные показатели, то необходимо устранить влияние качественного фактора;

- если сравниваются качественные показатели, то необходимо исключить влияние количественного фактора;

- приведение содержания сравниваемых показателей к однородной структуре;
- соблюдение тождественности периодов, за которые производится сравнение показателей;
- соблюдение единства метода исчисления сравниваемых показателей.

3.2 Абсолютные, относительные и средние величины

Абсолютные показатели отражают количественные размеры явления в единицах меры, массы, объема, продолжительности, площади, стоимости и других безотносительно к размеру других явлений.

Относительные показатели – соотношение величины изучаемого явления с величиной какого-либо другого явления или с величиной этого явления, но взятой за другой период или по другому объекту. Относительные показатели получают в результате деления одной величины на другую, которая принимается за базу сравнения. Относительные величины выражаются в форме коэффициентов (при базе 1) или процентов (при базе 100).

В анализе хозяйственной деятельности используются разные виды относительных величин: пространственного сравнения, планового задания, выполнения плана, динамики, структуры, координации, интенсивности, эффективности.

Относительная величина пространственного сравнения получается в результате сопоставления уровней показателей, относящихся к различным объектам, взятым за один и тот же период или на один момент времени.

Относительная величина планового задания представляет собой отношение планового уровня показателя текущего года к фактическому его уровню в прошлом году или к среднему за три-пять предыдущих лет.

Относительная величина выполнения плана – отношение между фактическим и плановым уровнем показателя отчетного периода.

Относительная величина динамики – деление показателя текущего периода на его уровень в предыдущем периоде (месяце, квартале, году). Называются они темпами роста (прироста) и выражаются обычно в процентах или коэффициентах. Относительные величины динамики могут быть базисными и цепными. В первом случае каждый следующий уровень динамического ряда сравнивается с базисным годом, а в другом – уровень показателя следующего года относится к предыдущему.

Показатель структуры – это относительная доля (удельный вес) части в общем, выраженная в процентах или коэффициентах.

Относительная величина координации – соотношение частей целого между собой.

Относительная величина интенсивности характеризует степень распространенности, развития какого-либо явления в соответствующей среде (например, степень заболеваемости персонала).

Относительные величины эффективности – соотношение эффекта с ресурсами или затратами.

Средние величины используются в АХД для обобщенной количественной характеристики совокупности однородных явлений по какому-либо признаку.

3.3 Способ группировки. Балансовый метод

Способ группировки.

Группировка информации – деление массы изучаемой совокупности объектов на количественно однородные группы по соответствующим признакам.

В зависимости от задач исследования используются типологические, структурные и аналитические группировки.

Примером типологических группировок могут быть группы населения по роду деятельности.

Структурные группировки позволяют изучать внутреннее строение показателей, соотношения в нем отдельных частей.

Аналитические группировки используются для определения наличия, направления и формы связи между изучаемыми показателями.

По сложности построения различают два типа группировок: простые и комбинированные. С помощью простых группировок изучается взаимосвязь между явлениями, сгруппированными по какому-либо одному признаку. В комбинированных группировках такое деление изучаемой совокупности делается сначала по одному признаку, а потом внутри каждой группы – по другому признаку и т. д.

Балансовый метод.

Балансовый способ служит для отражения соотношений, пропорций двух групп взаимосвязанных и уравновешенных экономических показателей, итоги которых должны быть тождественными.

Балансовый метод используется в АХД для проверки правильности определения влияния различных факторов на прирост результативного показателя.

Балансовый способ может быть использован при построении детерминированных аддитивных факторных моделей.

Балансовый способ применяют для определения влияния отдельных факторов на прирост результативного показателя.

3.4 Способы табличного и графического представления аналитических данных

Табличный способ.

Результаты анализа обычно представляются в виде таблиц.

Существуют три вида таблиц: простые, групповые и комбинированные.

В простых таблицах перечисляются единицы совокупности характеризуемого явления. Задача простой таблицы – перечислить информацию об изучаемом явлении. В групповых таблицах данные по отдельным единицам изучаемой совокупности объединяются в группы по одному существенному признаку. В комбинированных таблицах материал разбивается на группы и подгруппы по нескольким признакам. Групповые и комбинированные таблицы предназначены для установления связей между изучаемыми явлениями.

По аналитическому содержанию различают таблицы, отражающие:

- характеристику изучаемого объекта по тем или другим признакам (содержат показатели, отражающие то или другое экономическое явление, и уровень данного показателя за отчетный период по одному или нескольким объектам);

- порядок расчета показателей (содержат исходную информацию и расчет производных данных, необходимых для исчисления требуемого показателя);

- динамику изучаемых показателей (приводится исходная информация о размере исследуемых показателей за ряд лет в хронологическом порядке, на основании которой рассчитываются базисные или цепные темпы роста и прироста);

- степень выполнения плана (содержат плановые и фактические данные за отчетный период по каждому объекту, после чего исчисляются абсолютное отклонение от плана и процент его выполнения);

- структурные изменения в составе показателей (содержат данные о составе изучаемого явления в базисном и отчетном периодах, на основании которых рассчитывается удельный вес каждого элемента в общем размере изучаемого показателя и его изменение);

- взаимосвязь показателей по различным признакам (содержат индивидуальные или групповые данные по одному из показателей, которые ранжируют в возрастающем или убывающем порядке и

соответственно этому располагают данные по другим взаимосвязанным с ним показателям);

- результаты расчета влияния факторов на уровень исследуемого показателя (отражают информацию по факторным показателям, затем по результативному показателю и изменение последнего в целом и за счет каждого фактора в отдельности);

- сводные результаты анализа (содержат систематизированный материал исследования тех или иных сторон деятельности организации).

Графический способ.

Графики – масштабное изображение показателей, чисел с помощью геометрических знаков (линий, прямоугольников, кругов) или условно-художественных фигур. Они имеют большое иллюстративное значение.

В АХД для графического представления информации достаточно часто используют диаграммы. По своей форме они бывают столбиковые, круговые, линейные, точечные, пирамидальные, фигурные и т. д. По содержанию различают диаграммы сравнения, структурные, динамические, графики связи, графики контроля и т. д.

3.5 Способы цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц

Способ цепной подстановки.

Способ цепной подстановки используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей: аддитивных, мультипликативных, кратных и смешанных. Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. С этой целью определяют ряд условных значений результативного показателя, которые учитывают изменение одного, затем двух, трех и последующих факторов, допуская, что остальные не меняются. Сравнение размера результативного показателя до и после изменения уровня определенного фактора позволяет определить воздействие данного фактора на изменение анализируемого показателя.

Применяя способ цепной подстановки, необходимо знать правила последовательности расчетов: в первую очередь нужно учитывать изменение количественных, а затем качественных факторных показателей. Если имеется несколько количественных и несколько качественных показателей, то сначала следует изменить величину факторов первого порядка, а потом более низкого.

Алгебраическая сумма влияния факторов обязательно должна быть равна общему изменению результативного показателя.

В виде примера этот способ можно представить следующим образом.

Исходная факторная модель представлена в следующем виде:

$$y = a * b * c. \quad (3.1)$$

На первом этапе производится расчет нескольких значений результативного показателя (базисного (y_0), условных ($y_{усл1}, y_{усл2}$) и отчетного (y_1)) путем последовательной замены базисных значений факторов (a_0, b_0, c_0) на отчетные (a_1, b_1, c_1):

$$y_0 = a_0 * b_0 * c_0, \quad (3.2)$$

$$y_{усл1} = a_1 * b_0 * c_0, \quad (3.3)$$

$$y_{усл2} = a_1 * b_1 * c_0, \quad (3.4)$$

$$y_1 = a_1 * b_1 * c_1. \quad (3.5)$$

На втором этапе рассчитывается абсолютное изменение результативного показателя (Δy):

$$\Delta y = y_1 - y_0. \quad (3.6)$$

На третьем этапе определяется количественное влияние факторов на изменение результативного показателя ($\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c$):

$$\Delta y_a = y_{усл1} - y_0, \quad (3.7)$$

$$\Delta y_b = y_{усл2} - y_{усл1}, \quad (3.8)$$

$$\Delta y_c = y_1 - y_{усл2}. \quad (3.9)$$

На следующем этапе проводится проверка правильности проведенных расчетов:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c. \quad (3.10)$$

Способ абсолютных разниц.

Способ абсолютных разниц применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном

анализе, но только в мультипликативных моделях и моделях мультипликативно-аддитивного типа.

При его использовании размер влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста значения исследуемого фактора на базисные (плановые) значения факторов, которые находятся справа от него, и на фактические значения факторов, расположенных слева.

Алгебраическая сумма изменений результативного показателя за счет отдельных факторов была равна общему его изменению.

В виде примера этот способ можно представить следующим образом.

Исходная факторная модель представлена в виде формулы (3.1).

На первом этапе определяются базисное и отчетное значения результативного показателя:

$$y_0 = a_0 * b_0 * c_0, \quad (3.11)$$

$$y_1 = a_1 * b_1 * c_1. \quad (3.12)$$

На втором этапе рассчитывается абсолютное изменение результативного показателя (Δy):

$$\Delta y = y_1 - y_0. \quad (3.13)$$

На третьем этапе определяются абсолютные разницы факторов ($\Delta a, \Delta b, \Delta c$):

$$\Delta a = a_1 - a_0, \quad (3.14)$$

$$\Delta b = b_1 - b_0, \quad (3.15)$$

$$\Delta c = c_1 - c_0. \quad (3.16)$$

На четвертом этапе определяется количественное влияние факторов на изменение результативного показателя ($\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c$):

$$\Delta y_a = \Delta a * b_0 * c_0, \quad (3.17)$$

$$\Delta y_b = a_1 * \Delta b * c_0, \quad (3.18)$$

$$\Delta y_c = a_1 * b_1 * \Delta c. \quad (3.19)$$

На следующем этапе проводится проверка правильности проведенных расчетов:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c. \quad (3.20)$$

Способ относительных разниц.

Способ относительных разниц применяется для измерения влияния факторов на изменение результирующего показателя только в мультипликативных моделях. Здесь используются относительные приросты факторных показателей.

Для расчета влияния первого фактора необходимо базовый уровень результирующего показателя умножить на относительный прирост первого фактора.

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

Влияние третьего фактора определяется аналогично: к базовому значению результирующего показателя необходимо прибавить его изменение за счет первого и второго факторов и полученную сумму умножить на относительный прирост третьего фактора и т. д.

Алгебраическая сумма изменений результирующего показателя за счет отдельных факторов была равна общему его изменению.

В виде примера этот способ можно представить следующим образом.

Исходная факторная модель представлена в виде формулы (3.1).

На первом этапе определяются базисное и отчетное значения результирующего показателя:

$$y_0 = a_0 * b_0 * c_0, \quad (3.21)$$

$$y_1 = a_1 * b_1 * c_1. \quad (3.22)$$

На втором этапе рассчитывается абсолютное изменение результирующего показателя (Δy):

$$\Delta y = y_1 - y_0. \quad (3.23)$$

На третьем этапе определяются абсолютные разницы факторов ($\Delta a, \Delta b, \Delta c$):

$$\Delta a = a_1 - a_0, \quad (3.24)$$

$$\Delta b = b_1 - b_0, \quad (3.25)$$

$$\Delta c = c_1 - c_0. \quad (3.26)$$

На четвертом этапе определяется количественное влияние факторов на изменение результирующего показателя ($\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c$):

$$\Delta y_a = y_0 * \frac{\Delta a}{a_0}, \quad (3.27)$$

$$\Delta y_b = (y_0 + \Delta y_a) * \frac{\Delta b}{b_0}, \quad (3.28)$$

$$\Delta y_c = (y_0 + \Delta y_a + \Delta y_b) * \frac{\Delta c}{c_0}. \quad (3.29)$$

На следующем этапе проводится проверка правильности проведенных расчетов:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c. \quad (3.30)$$

3.6 Индексный метод. Способ долевого участия. Интегральный метод. Логарифмический метод

Индексный метод.

Индексный метод основан на относительных показателях динамики, выполнения плана, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его уровню в базовом периоде.

Индексный метод как прием реже применяется в анализе хозяйственной деятельности, так как он дает те же результаты, что и ранее рассмотренные способы, но содержит больше действий и менее нагляден.

Способ долевого участия.

Способ долевого участия широко применяется в анализе хозяйственной деятельности. При его использовании сначала определяется доля каждого фактора в общей сумме их приростов, которая затем умножается на общий прирост результирующего показателя.

Интегральный метод.

Интегральный метод используется в анализе хозяйственной деятельности вместо приемов цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц, в которых нераспределенный остаток результирующего показателя при расчете каждого фактора по базисной величине других факторов присоединяется к одному из них в зависимости от порядка постановки их в уравнении. Интегральный

метод является более точным, если абсолютное изменение факторов примерно одинаковое.

Логарифмический метод.

Логарифмический метод применяется для измерения влияния факторов в мультипликативных моделях. Особенность логарифмического метода заключается в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов без предварительного решения вопроса об установлении очередности факторов-сомножителей (количественные или качественные) в произведении.

4 ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПОИСКА И ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕЗЕРВОВ

Вопросы

4.1 Понятие, экономическая сущность и классификация резервов

4.2 Источники резервов

4.3 Методика определения величины резервов

4.1 Понятие, экономическая сущность и классификация резервов

В анализе хозяйственной деятельности понятие «резерв» означает дополнительный источник средств или условий, возможностей, необходимых для обеспечения нормального функционирования какого-либо объекта хозяйственной деятельности, если в его действии появляются отрицательные отклонения, или для перевода данного объекта на более эффективный режим работы.

Хозяйственный резерв – возможность повышения эффективности деятельности организации на основе использования достижений НТП и передового опыта.

Экономическая сущность резервов, выявляемых посредством анализа хозяйственной деятельности, в узком понимании отражается в возможности повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности, т.е. в большем росте стоимостных показателей, выражающих результаты хозяйственной деятельности по сравнению с затратами материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Для более полного выявления и использования хозяйственные резервы классифицируются по разным признакам.

По пространственному признаку выделяют:

– внутрихозяйственные резервы (выявляются и могут быть использованы только на анализируемом предприятии, связаны в первую

очередь с недопущением потерь и непроизводительных затрат ресурсов);

- отраслевые резервы (могут быть выявлены только на уровне отрасли, например разработка новых систем машин, новых технологий, улучшенных конструкций изделий, выведение новых сортов культур, пород животных и т. д.);

- региональные резервы (могут быть выявлены и использованы в пределах географического района, например, использование местного сырья, топлива, энергетических ресурсов);

- общегосударственные резервы (их использование возможно только путем проведения мероприятий на общегосударственном уровне управления, например, изменение системы управления национальной экономикой, ликвидация диспропорций в развитии разных отраслей производства).

По признаку времени:

- неиспользованные резервы (упущенные возможности повышения эффективности производства относительно плана или достижений науки и передового опыта за прошедшие промежутки времени);

- текущие резервы (возможности улучшения результатов хозяйственной деятельности, которые могут быть реализованы на протяжении ближайшего времени (месяца, квартала, года));

- перспективные резервы (рассчитаны обычно на длительное время, связаны со значительными инвестициями, внедрением новейших достижений НТП).

По стадиям жизненного цикла изделия:

- резервы, выявляемые на предпроизводственной стадии (резервы повышения эффективности производства за счет улучшения конструкции изделия, усовершенствования технологии его производства. Именно на этой стадии объективно содержатся самые большие резервы снижения себестоимости продукции);

- резервы, выявляемые на производственной стадии (резервы, которые не затрагивают производственного процесса, связаны с улучшением организации труда, повышением его интенсивности, сокращением простоев оборудования, экономией и рациональным использованием сырья и материалов);

- резервы, выявляемые на эксплуатационной стадии (резервы более производительного использования изделия и снижения затрат (экономия электроэнергии, топлива, запасных частей и т. д.) зависят главным образом от качества выполненных работ на первых двух стадиях;

- резервы, выявляемые на стадии утилизации изделия (сокращение расходов на утилизацию, возможности вторичного использования утилизационных материалов или их продажи).

По стадиям процесса воспроизводства:

- резервы в сфере производства;
- резервы в сфере обращения.

По видам ресурсов: резервы, связанные с наиболее полным и эффективным использованием земельных угодий, средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов.

По характеру производства:

- резервы, выявляемые в основном производстве;
- резервы, выявляемые во вспомогательных производствах;
- резервы, выявляемые в обслуживающих производствах.

По видам деятельности:

- резервы, выявляемые в текущей деятельности;
- резервы, выявляемые в инвестиционной деятельности;
- резервы, выявляемые в финансовой деятельности.

По своей экономической природе и характеру воздействия на результаты производства:

- экстенсивные резервы (связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов);
- интенсивные резервы (связаны с наиболее полным и рациональным использованием имеющегося производственного потенциала).

По способам выявления:

- явные резервы (их легко выявить по данным бухгалтерского учета и отчетности);
- скрытые резервы (связаны с внедрением достижений НТП и передового опыта и которые не были предусмотрены планом или программой).

4.2 Источники резервов

Основными источниками резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности являются:

- достижения НТП, который является перспективным инновационным источником;
- совершенствование организации хозяйственной деятельности (организации самого производства, использования трудовых и других производственных ресурсов);
- совершенствование системы управления хозяйственной деятельностью на всех уровнях;
- достижения в области социальных и психологических наук (существенно влияют на поведенческие факторы работников).

Главным принципом поиска резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности является изыскание возможности экономии затрат живого и овеществленного труда на всех стадиях жизненного цикла изделия или стадиях хозяйственной деятельности при сохранении или улучшении качественных параметров продукции (работ, услуг).

4.3 Методика определения величины резервов

Количественное выражение резерва – это разность между возможным (прогноznым) уровнем изучаемого показателя и его фактической величиной на текущий момент времени.

Для определения величины резервов в АХД используется ряд способов:

- способ прямого счета (применяется для подсчета резервов экстенсивного характера, когда известен размер дополнительного привлечения или размер безусловных потерь ресурсов, например, резерв увеличения выпуска продукции определяется следующим образом: дополнительное количество ресурсов или величина безусловных потерь ресурсов по вине предприятия делится на фактический их расход на единицу продукции или умножается на фактическую ресурсоотдачу);

- способ сравнения (применяется для подсчета величины резервов интенсивного характера, когда потери ресурсов или возможная их экономия определяются в сравнении с установленными нормами их расхода, например, резерв увеличения производства продукции определяется следующим образом: выявленный резерв уменьшения затрат ресурсов на единицу продукции за счет внедрения достижений науки и передового опыта умножается на планируемый объем производства продукции и делится на планируемый расход ресурсов на единицу продукции с учетом выявленных резервов его снижения или умножается на планируемый (возможный) уровень ресурсоотдачи);

- способы детерминированного факторного анализа (способ цепной подстановки, способ абсолютных разниц, способ относительных разниц, интегральный метод и т. д.);

- способ функционально-стоимостного анализа;

- способы математического программирования (позволяют оптимизировать величину показателей с учетом условий хозяйствования и ограничений на ресурсы);

- способ маржинального анализа (основывается на делении общей суммы затрат на постоянные и переменные в зависимости от объема производства продукции и использовании предельных (критических) величин исследуемых показателей) и др.

Следует различать такие понятия, как измерение резервов (расчет величины по каждому их виду) и оценка их реальной величины для практического использования (определение их сбалансированной величины с учетом реальных возможностей их использования в данной организации. Для этого из общей суммы резервов исключаются величина дублирования каждого вида резервов, если они действуют одновременно, в тесной взаимосвязи).

5 ОРГАНИЗАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы

5.1 Основные принципы организации, организационные этапы АХД и его исполнители

5.2 Планирование аналитической работы

5.3 Информационное обеспечение АХД

5.4 Аналитическая обработка информации и оформление результатов АХД

5.5 Использование информационных технологий для проведения АХД

5.6 Краткая история возникновения и развития анализа хозяйственной деятельности

5.7 Современное состояние анализа хозяйственной деятельности

5.1 Основные принципы организации, организационные этапы АХД и его исполнители

Эффективность анализа хозяйственной деятельности зависит не только от правильно разработанной методики, но и от его организации.

Основными принципами организации АХД являются:

– принцип четкого распределения обязанностей по проведению анализа между отдельными исполнителями (предполагает предупреждение дублирования одной и той же работы различными службами, в результате более эффективно используется служебное время различных специалистов);

– принцип обеспечения экономичности и эффективности аналитического процесса (предполагает выполнение наиболее полного и всестороннего исследования при минимуме затрат на его проведение);

– принцип регламентации и унификации анализа (регламентация предусматривает разработку для каждого исполнителя обязательного

минимума таблиц и выходных форм анализа, а унификация анализа предполагает создание типовых методик и инструкций, стандартных программ, единых критериев оценки).

Аналитическая работа подразделяется на следующие организационные этапы:

- определение субъектов и объектов АХД и распределение обязанностей между отдельными службами и подразделениями;
- планирование аналитической работы;
- информационное и методическое обеспечение АХД;
- оформление результатов анализа;
- контроль за внедрением предложений и рекомендаций, сделанных по результатам анализа.

В крупных промышленных организациях деятельностью всех экономических служб управляет главный экономист или заместитель директора по экономическим вопросам. Он организует всю экономическую работу на предприятии, в том числе и по АХД. В его непосредственном подчинении находятся планово-экономический отдел, отдел труда и заработной платы, финансовый отдел и др. В отдельное структурное подразделение может быть выделен отдел экономического анализа. На средних и мелких предприятиях аналитическую работу возглавляет главный бухгалтер или экономист.

АХД входит в обязанности не только работников экономических служб, но и технических отделов (главного механика, энергетика, технолога и др.). Это объясняется тем, что, какой бы квалификацией ни обладали работники экономических служб, только их силами не может быть глубоко и всесторонне проведен АХД предприятия. Только общими усилиями совместной работы экономистов, техников, технологов, руководителей разных производственных служб, обладающих разносторонними знаниями по изучаемому вопросу, можно комплексно исследовать поставленную проблему и найти наиболее оптимальный вариант ее решения.

5.2 Планирование аналитической работы

Важное место в рациональной организации анализа занимает планирование аналитической работы.

Оно заключается в составлении двух видов плана:

- плана организации аналитической работы;
- плана проведения анализа по той или иной теме (программы анализа).

В плане организации аналитической работы, который составляется, как правило, на год, указывается:

– какие подразделения организации проводят анализ (в зависимости от размеров и структуры организации и ее управления АХД): служба главного экономиста или заместителя директора по экономической работе; экономические лаборатории; финансовый отдел; планово-экономический отдел; бухгалтерия; отдел труда и заработной платы; материально-технический отдел; отдел маркетинга; отделы главного конструктора, технолога, механика, энергетика и другие;

– в каком объеме осуществляется анализ (по каким показателям хозяйственной деятельности своего подразделения или организации в целом);

– какова периодичность анализа (либо по истечении отчетных периодов: года, квартала, месяца, либо внутри месяца, т. е. ежедневно или за неделю, декаду);

– кто является ответственными лицами за проведение данного вида анализа.

В программе анализа указывается:

– наименование объекта анализа, выражающегося в одном или нескольких показателях данного подразделения или организации в целом;

– цель анализа: либо для оценки результатов деятельности, либо для контроля за ходом выполнения плана, либо для изыскания внутренних резервов и т. д.;

– источники информации или перечень материалов, используемых для анализа;

– последовательность проведения анализа;

– сроки выполнения аналитической работы в целом и по отдельным ее этапам, т. е. график аналитической работы;

– лица, привлекаемые для анализа и распределение между ними объема аналитической работы.

5.3 Информационное обеспечение АХД

Источники информации для АХД подразделяются:

– нормативно-плановые (все типы планов, которые разрабатываются в организации (перспективные, текущие, оперативные), а также нормативные материалы, сметы, проектные задания и др.);

– учетные (данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета и отчетности);

– внеучетные.

В число внеучетных входят следующие документы:

– официальные документы (законы государства, указы президента, постановления правительства, приказы вышестоящих органов управления);

– хозяйственно-правовые документы (договоры, решения судебных органов);

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

– техническая и технологическая документация;

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

– данные об основных конкурентах, полученные из разных источников информации;

– данные о состоянии рынков материальных ресурсов, капитала и др.;

– данные Министерства статистики и анализа об изменениях макроэкономической ситуации страны и др.

Информация, используемая для АХД, классифицируется по следующим признакам:

1) по отношению к объекту исследования:

– внутренняя информация (данные статистического, бухгалтерского, оперативного учета и отчетности, плановые, нормативные и другие данные, разработанные в организации);

– внешняя информация (данные статистических сборников, периодических и специальных изданий, конференций и т. д.);

2) по отношению к предмету исследования:

– основная информация;

– вспомогательная информация, необходимая для более полной характеристики изучаемой предметной области;

3) по периодичности поступления:

– регулярная информация;

– эпизодическая информация;

4) по отношению к процессу обработки:

– первичная информация (данные первичного учета, инвентаризаций, обследований);

– вторичная информация (прошедшая определенную стадию обработки и преобразований (отчетность и т. д.)).

Требования, предъявляемые к организации информационного обеспечения АХД:

– аналитичность информации (система информации должна обеспечивать получение данных, необходимых для глубокого изучения факторов, выявления резервов и выработки управленческих решений);

– достоверность;

- оперативность (чем быстрее поступает информация о совершившихся хозяйственных процессах, тем быстрее можно провести анализ, выявить и устранить недостатки);
- сопоставимость;
- рациональность (требовать минимума затрат на сбор, хранение и использование данных).

5.4 Аналитическая обработка информации и оформление результатов АХД

Проверенная информация подвергается аналитической обработке по одной из методик АХД.

Согласно общей методике АХД аналитическая обработка информации осуществляется в определенной последовательности. Вначале фактические показатели сравниваются с базовыми (плановыми или показателями прошлых периодов), определяется степень выполнения плана, их динамика, отклонения в абсолютных и относительных величинах.

Затем устанавливаются факторы, оказавшие влияние на эти отклонения, их связь между собой и анализируемым показателем, измеряется величина их влияния, вскрываются и изучаются первопричины образования этих факторов.

После аналитической обработки информации приступают к исследованию характера выявленных резервов и их обобщению, определяется реальная величина резервов улучшения хозяйственной деятельности организации, и делаются соответствующие выводы и предложения. Для приведения в действие выявленных резервов разрабатываются необходимые организационно-технические мероприятия по их использованию. С целью более полного использования вскрытых анализом резервов в выработке мероприятий по их внедрению принимают участие разные специалисты организации.

Результаты аналитического исследования деятельности организации оформляются в виде следующих документов:

- аналитический отчет (составляется для внешних пользователей анализа);
- справка (предназначена для внутрихозяйственного использования).

Содержание аналитического отчета должно быть достаточно полным. Он должен включать в себя общие вопросы, отражающие экономический уровень развития организации, условия ее хозяйствования, характеристику ассортиментной и ценовой политики, конкурентоспособности продукции.

После этого отражается динамика показателей, характеризующих финансовые результаты, имущественное и финансовое состояние организации, ее деловую активность, эффективность работы.

Содержание справки в отличие от аналитического отчета должно быть более конкретным, акцентированным на отражение недостатков или достижений, выявленных резервов, способов их освоения. Здесь не дается общая характеристика организации и условий ее деятельности.

Аналитическая часть итоговых документов должна быть обоснованной, конкретной по стилю. Она может содержать сами аналитические расчеты, таблицы, где сгруппированы необходимые для иллюстрации данные, графики, диаграммы и т. д. При ее оформлении особое внимание следует уделять предложениям, которые вносятся по результатам анализа. Они должны быть всесторонне обоснованными и направленными на улучшение результатов хозяйственной деятельности, освоение выявленных внутрихозяйственных резервов.

5.5 Использование информационных технологий для проведения АХД

Современные информационные технологии позволяют автоматизировать обработку всех данных при проведении АХД. Автоматизация аналитических расчетов позволяет:

- повысить продуктивность работы экономистов-аналитиков, делать более глубокие исследования, решать более сложные задачи;
- более глубоко и всесторонне исследовать экономические явления и процессы, более полно изучить факторы и выявить резервы повышения эффективности производства;
- повысить оперативность и качество анализа, его общий уровень и действенность.

При использовании информационных технологий для проведения АХД решаются организационные вопросы, связанные с методическим, техническим и программным обеспечением.

Методическое обеспечение представляет собой систему общих и частных методик проведения анализа.

Техническое обеспечение включает комплекс технических средств, предназначенных для работы информационной системы: компьютеры любых моделей; устройства сбора, обработки, вывода информации; устройства передачи данных и связи.

В состав программного обеспечения входят общесистемные и специальные программные продукты. Специальное программное обеспечение включает совокупность программ, разработанных для

конкретной предметной области (в данном случае для решения конкретных аналитических задач).

6 АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы

- 6.1 Анализ спроса на продукцию
- 6.2 Оценка риска невостребованной продукции
- 6.3 Анализ рынков сбыта продукции
- 6.4 Анализ ценовой политики организации

6.1 Анализ спроса на продукцию

Спрос как экономическая категория характеризует количество продукции, которое покупатель желает и в состоянии приобрести по определенной цене на протяжении определенного периода времени на определенном рынке.

На уровень спроса влияют многие факторы: уровень цены на предлагаемую продукцию, ее качество, уровень цены на взаимозаменяемую продукцию, доходы покупателей, ожидание покупателей изменения их доходов и т. д.

При проведении анализа спроса на продукцию изучается уровень и динамика следующих показателей:

- коэффициент ценовой эластичности, который определяется отношением процентного изменения количества спроса на определенный вид продукции к процентному изменению цены на данный вид продукции;

- коэффициент эластичности спроса по доходу, который определяется отношением процентного изменения количества спроса на определенный вид продукции к процентному изменению доходов покупателей.

6.2 Оценка риска невостребованной продукции

Риск невостребованной продукции определяется величиной возможного ущерба организации в результате отказа покупателей приобретать ее продукцию.

Выделяют две группы причин возникновения риска невостребованной продукции: внутренние и внешние.

Внутренние причины:

- ошибка в составленном прогнозе спроса на продукцию;
- неправильная ценовая политика организации;
- снижение конкурентоспособности продукции и т. д.

Внешние причины:

- неплатежеспособность покупателей;
- демография;
- политические причины и т. д.

Риск невостребованной продукции подразделяется на преодолимый и непреодолимый. Критерием отнесения риска к одной из групп является экономическая целесообразность нововведений, направленных на реализацию готовой продукции покупателям.

Риск невостребованной продукции может быть выявлен на предпроизводственной, производственной и послепроизводственной стадии. Наибольший эффект достигается, если риск выявлен на предпроизводственной стадии.

Продукция должна производиться, если есть платежеспособный спрос на нее, подкрепленный заключенными договорами. Поэтому вначале проводится анализ обеспеченности плана производства продукции заключенными договорами на поставку. Анализ проводится по каждому виду продукции. В процессе анализа определяется обеспеченность выпуска продукции договорами (в относительном выражении) путем отношения суммы остатка готовой продукции определенного вида и плана ее производства к объему поставки по заключенным договорам.

После этого изучается динамика остатков каждого вида готовой продукции. Для этого сравниваются остатки готовой продукции на конец года (периода) и на начало года (периода), определяется их абсолютное и относительное изменение.

6.3 Анализ рынков сбыта продукции

На первом этапе проводится анализ динамики рынков сбыта продукции за последние 3 года. Обычно выделяют два рынка сбыта: внутренний рынок и экспорт, при необходимости и наличии необходимой информации можно увеличить аналитичность данного анализа. В процессе его проведения по каждому виду готовой продукции изучается динамика следующих показателей: объем реализованной продукции в натуральном выражении, цена единицы продукции, себестоимость единицы продукции, прибыль от реализации, рентабельность продаж, рентабельность реализованной продукции.

На следующем этапе проводится анализ структуры рынков сбыта и их доходности в разрезе каждого вида реализуемой продукции.

По результатам анализа выделяют четыре категории продукции:

- «звезды», которые приносят основную прибыль организации и являются основным источником экономического роста;
- «дойные коровы», приносят прибыль, не нуждаются в инвестициях;
- «трудные дети», новые виды готовой продукции, нуждаются в продвижении на рынок, пока не приносят прибыли;
- «мертвый груз».

Результаты анализа позволяют руководству организации разработать правильную ассортиментную политику выпуска продукции в соответствии со стратегией развития организации.

6.4 Анализ ценовой политики организации

Ценовая политика состоит в том, что организация так устанавливает цены на продукцию и их изменяет в зависимости от ситуации на рынке, чтобы обеспечить достижение краткосрочных и долгосрочных целей развития.

В процессе анализа изучаются следующие вопросы:

- насколько цены отражают уровень затрат (обоснование цен);
 - какова вероятная реакция покупателей на изменение цен (эластичность спроса);
 - используется ли политика стимулирующих цен (система скидок)
- и т. д.

В итоге проводится сравнительный анализ уровня цен на каждый вид продукции, выпускаемой в данной организации, со средним по отрасли, со средним уровнем цен на рынке сбыта, с ценой организации-конкурента.

7 АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Вопросы

7.1 Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции, работ, услуг

7.2 Анализ ассортимента и структуры продукции

7.3 Анализ качества продукции

7.4 Анализ конкурентоспособности продукции

7.5 Анализ выполнения договорных обязательств

7.6 Анализ ритмичности производства продукции

7.7 Анализ факторов и резервов увеличения выпуска и реализации продукции

7.1 Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции, работ, услуг

Объем производства и реализации продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях.

Анализ начинается с изучения динамики объемов производства и реализации продукции. В процессе анализа определяется абсолютное изменение, а также рассчитываются базисные и цепные темпы роста и прироста данных показателей за каждый исследуемый год. После чего определяются среднегодовые темпы роста и прироста с использованием среднегеометрической.

На следующем этапе проводится анализ динамики и (или) выполнения плана объемов производства и реализации продукции за отчетный период (год, квартал, месяц). В процессе анализа по каждому наименованию готовой продукции определяется абсолютное изменение, процент выполнения плана и темп роста показателей. Для проведения анализа используется табличный способ.

Для проведения оперативного анализа может осуществляться изучение выполнения плана по выпуску продукции за каждый день и нарастающим итогом с начала месяца. В процессе анализа по каждому наименованию производимой продукции определяется абсолютное изменение и процент выполнения плана.

7.2 Анализ ассортимента и структуры продукции

Ассортимент – перечень наименований производимой продукции с указанием ее выпуска по каждому виду.

Различают полный, групповой и внутригрупповой ассортимент.

Вначале проводят анализ выполнения плана по ассортименту. В процессе анализа по каждому наименованию изделия определяют процент выполнения плана.

После чего изучается уровень коэффициента выполнения плана по ассортименту (K_{ac}), который определяется отношением фактического объема произведенной продукции в пределах планового задания

(ВП_{факт в пред.плана}) к плановому объему производства продукции (ВП_{план}).

$$K_{ac} = \frac{ВП_{факт в пред.плана}}{ВП_{план}}. \quad (7.1)$$

На следующем этапе проводится анализ влияния изменения структуры произведенной продукции на объем производства продукции в стоимостном выражении. Для проведения анализа могут использоваться табличный способ, способ цепной подстановки и т.д. При этом исходная факторная модель объема произведенной продукции в стоимостном выражении (ВП) представляет собой сумму произведений общего объема произведенной продукции в натуральном выражении ($ВВП_{общ.}$), удельного веса каждого вида произведенной продукции в общем выпуске ($Уд. вес_j$) и цены продукции каждого вида ($ЦП_j$) (формула 7.2)

$$ВП = \sum (ВВП_{общ.} * Уд. вес_j * ЦП_j). \quad (7.2)$$

Оценка влияния изменения структуры произведенной продукции на объем производства продукции в стоимостном выражении производится с использованием формулы (7.3)

$$\Delta ВП_{структ.} = \sum (ВВП_{общ.1} * \Delta Уд. вес_j * ЦП_{j0}). \quad (7.3)$$

7.3 Анализ качества продукции

Качество продукции – понятие, которое характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские и другие свойства готовой продукции, ее надежность и уровень стандартизации.

Показатели, характеризующие качество продукции, объединяются в три группы: обобщающие, индивидуальные и косвенные.

К обобщающим показателям относятся:

- удельный вес новой продукции в ее общем выпуске;
- удельный вес инновационной продукции в ее общем выпуске;
- удельный вес продукции высшей категории качества в ее общем выпуске;

– коэффициент сортности ($K_{сортн.}$), который определяется как отношение стоимости произведенной продукции к ее стоимости по цене высшего сорта (формула 7.4)

$$K_{\text{сортн.}} = \frac{\sum(VBP_j * ЦП_j)}{VBP_{\text{общ.}} * ЦП_{1\text{сорта}}}, \quad (7.4)$$

– удельный вес сертифицированной продукции в ее общем выпуске;

– удельный вес экспортируемой продукции в ее общем выпуске и т. д.

К индивидуальным показателям относятся:

– полезность (жирность продуктов питания);

– надежность (долговечность);

– технологичность (энергоемкость);

– эстетичность.

К косвенным показателям относятся:

– штрафы за некачественную продукцию;

– объем и удельный вес в общем выпуске забракованной продукции;

– потери от брака и т. д.

На первом этапе анализа изучается динамика и выполнение плана по уровню вышеуказанных показателей.

На втором этапе изучается влияние изменения качества продукции на такие показатели, как: объем произведенной продукции в стоимостном выражении, выручка от реализации продукции и прибыль от реализации продукции.

Для этого используются факторные модели:

– учитывающая влияние на объем произведенной продукции в стоимостном выражении таких факторов, как: объем произведенной продукции в натуральном выражении и цена произведенной продукции

$$\Delta BП_{\text{кач.}} = VBP_1 * (ЦП_1 - ЦП_0). \quad (7.5)$$

– учитывающая влияние на объем реализованной продукции в стоимостном выражении таких факторов, как: объем реализованной продукции в натуральном выражении и цена реализованной продукции

$$\Delta B_{\text{кач.}} = VRП_1 * (ЦП_1 - ЦП_0). \quad (7.6)$$

– учитывающая влияние на сумму прибыли от реализации продукции таких факторов, как: объем реализованной продукции в натуральном выражении, цена реализованной продукции и себестоимость единицы реализованной продукции

$$\Delta П_{\text{кач.}} = (VRП_1 * (ЦП_1 - ЦП_0)) - ((VRП_1 * (C_1 - C_0))). \quad (7.7)$$

7.4 Анализ конкурентоспособности продукции

Конкурентоспособность – характеристика продукции, которая отличает ее от продукции-конкурента как по степени удовлетворения конкретной потребности покупателя, так и по затратам на ее производство.

Выделяют следующие этапы проведения анализа конкурентоспособности продукции:

- 1) изучение рынков сбыта, сбор информации об организациях-конкурентах;
- 2) определение перечня показателей для проведения оценки конкурентоспособности продукции (экономических, технических и т. д.);
- 3) определение уровня единичных показателей, которые отражают отношение уровня какого-либо параметра к величине того же параметра продукции-конкурента;
- 4) определение уровня групповых показателей, которые объединяют единичные показатели по однородной группе параметров с учетом их весовых коэффициентов;
- 5) расчет интегрального показателя, который представляет собой отношение группового показателя по техническим параметрам к групповому показателю по экономическим параметрам;
- 6) разработка предложений по повышению конкурентоспособности продукции.

7.5 Анализ выполнения договорных обязательств

При проведении анализа выполнения договорных обязательств осуществляется изучение выполнения плана по поставке продукции за каждый месяц и нарастающим итогом с начала года.

После чего изучается уровень коэффициента выполнения договорных обязательств, который определяется отношением объема фактически отгруженной продукции в пределах планового уровня к запланированному объему поставки продукции.

В завершение изучается динамика продолжительности нахождения продукции на стадии реализации, которая определяется отношением средних остатков готовой продукции к однодневному объему продаж.

7.6 Анализ ритмичности производства продукции

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

Выделяют две группы показателей, используемых для анализа ритмичности: прямые и косвенные.

К прямым показателям относятся:

- коэффициент ритмичности, который определяется суммированием фактического удельного веса выпуска продукции за каждый период, но не более планового уровня;
- коэффициент вариации;
- удельный вес производства продукции за определенный период в годовом объеме производства.

К косвенным показателям относятся:

- наличие доплат за сверхурочные работы;
- оплата простоев по вине организации;
- потери от брака;
- наличие штрафов за несвоевременную поставку продукции.

В процессе проведения анализа ритмичности производства продукции изучается уровень и динамика вышеуказанных показателей.

7.7 Анализ факторов и резервов увеличения выпуска и реализации продукции

Факторы, влияющие на объемы производства и реализации продукции, объединяются в три группы:

1) обеспеченность организации персоналом и эффективность его использования: среднесписочная численность работающих, среднегодовая производительность труда одного работника, доля объема реализованной продукции в произведенной;

2) обеспеченность организации основными средствами и эффективность их использования: среднегодовая стоимость основных средств, фондоотдача основных средств, доля объема реализованной продукции в произведенной;

3) обеспеченность организации материалами и эффективность их использования: сумма потребленных материальных затрат, материалоотдача, доля объема реализованной продукции в произведенной.

К основным резервам увеличения объемов производства и реализации продукции относятся:

- создание новых рабочих мест;
- увеличение фонда рабочего времени;
- увеличение среднечасовой производительности труда рабочих;
- увеличение количества оборудования;
- увеличение времени работы оборудования;
- повышение среднечасовой выработки оборудования;
- сокращение сверхплановых отходов материалов;
- сокращение норм расхода материалов на изготовление единицы продукции.

8 АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Вопросы

- 8.1 Анализ обеспеченности организации персоналом
- 8.2 Анализ использования фонда рабочего времени
- 8.3 Анализ производительности труда
- 8.4 Анализ трудоемкости продукции
- 8.5 Анализ эффективности использования персонала
- 8.6 Анализ фонда заработной платы
- 8.7 Анализ эффективности использования фонда заработной платы

8.1 Анализ обеспеченности организации персоналом

При проведении анализа обеспеченности организации персоналом сравнивается фактическое наличие персонала по категориям и профессиям с их плановой потребностью. При этом рассчитываются абсолютное отклонение и процент обеспеченности.

После этого проводится анализ динамики состава и структуры персонала организации по категориям.

На следующем этапе дается оценка качественного состава персонала организации, который характеризуется уровнем квалификации работников, их возрастом, образованием и трудовым стажем.

После чего проводится анализ движения персонала организации. При этом изучается динамика следующих показателей:

- коэффициент оборота по приему персонала, который определяется отношением количества принятого на работу персонала к среднесписочной численности персонала;

– коэффициент оборота по выбытию персонала, который определяется отношением количества выбывшего персонала к среднесписочной численности персонала;

– коэффициент замещения, который определяется отношением разности между количеством принятого на работу персонала и количеством выбывшего к среднесписочной численности персонала;

– коэффициент текучести кадров, который определяется отношением количества работников, уволившихся по собственному желанию и по инициативе администрации организации, к среднесписочной численности персонала;

– коэффициент постоянства состава персонала организации, который определяется отношением работников, проработавших весь год, к среднесписочной численности персонала.

В завершении определяется резерв увеличения объема производства продукции в стоимостном выражении за счет создания дополнительных рабочих мест

$$\Delta ВП_{\text{числ.рабочих}} = \Delta \text{Рабочих} * ПТ_{\text{среднегод.1 рабочего 0}} \quad (8.1)$$

8.2 Анализ использования фонда рабочего времени

На первом этапе проводится анализ использования рабочего времени, для чего сопоставляются плановый баланс рабочего времени и фактические данные. При проведении анализа выделяют календарный фонд (календарное число дней отчетного периода), номинальный фонд (разница между календарным фондом и количеством выходных и праздничных дней), явочный фонд (разница между номинальным фондом и количеством дней неявок на работу и целодневных простоев) и т. д. Целью анализа является выявление резервов увеличения объема производства продукции за счет сокращения потерь рабочего времени. Сам размер резерва увеличения объема производства продукции в стоимостном выражении определяется произведением потерь рабочего времени по вине организации и плановой среднечасовой производительности труда

$$\Delta ВП_{\text{потерь раб.времени}} = \Delta \text{ФРВ} * ПТ_{\text{среднечас.1 рабочего 0}} \quad (8.2)$$

На следующем этапе изучается динамика или выполнение плана по уровню количества отработанных дней и часов одним работником организации.

После чего проводится факторный анализ фонда рабочего времени (ФРВ). При этом изучают влияние на его изменение таких факторов,

как: среднесписочная численность работников (или рабочих) (ЧР), среднее количество дней, отработанных одним работником (или рабочим) (Д) за отчетный период, и средняя продолжительность рабочего дня (П)

$$\text{ФРВ} = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{П}. \quad (8.3)$$

8.3 Анализ производительности труда

Производительность труда – выработка одного работника или рабочего в единицу времени.

Для проведения анализа производительности труда используются показатели, которые объединяются в группы:

- обобщающие показатели: среднегодовая, среднедневная и среднечасовая производительность труда одного рабочего, а также среднегодовая производительность труда одного работника;

- частные показатели: затраты времени на производство продукции определенного вида, объем произведенной продукции в натуральном выражении за один человеко-день или один человеко-час.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню вышеуказанных показателей и проводится факторный анализ некоторых из них.

При этом изучают влияние на изменение среднегодовой производительности труда одного рабочего ($\text{ПТ}_{\text{среднегод.1 рабочего}}$) таких факторов, как: среднее количество дней, отработанных одним рабочим за год ($\text{Д}_{1 \text{ рабочим}}$), средняя продолжительность рабочего дня ($\text{П}_{1 \text{ раб.дня}}$) и среднечасовая производительность труда одного рабочего ($\text{ПТ}_{\text{среднечас.1 рабочего}}$)

$$\text{ПТ}_{\text{среднегод.1 рабочего}} = \text{Д}_{1 \text{ рабочим}} * \text{П}_{1 \text{ раб.дня}} * \text{ПТ}_{\text{среднечас.1 рабочего}}. \quad (8.4)$$

На изменение среднегодовой производительности труда одного работника ($\text{ПТ}_{\text{ср.год.1 работн.}}$) изучают влияние следующих факторов: удельный вес рабочих в общей численности работников ($\text{Уд. вес}_{\text{рабочих}}$), среднее количество дней, отработанных одним рабочим за год, средняя продолжительность рабочего дня и среднечасовая производительность труда одного рабочего

$$\text{ПТ}_{\text{ср.год.1 работн.}} = \text{Уд. вес}_{\text{рабочих}} * \text{Д}_{1 \text{ рабоч.}} * \text{П}_{1 \text{ раб.дня}} * \text{ПТ}_{\text{ср.час.1 рабоч.}}. \quad (8.5)$$

8.4 Анализ трудоемкости продукции

Трудоемкость – затраты рабочего времени на производство единицы продукции определенного вида (удельная трудоемкость) или всего объема изготовленной продукции.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню следующих показателей: удельная трудоемкость продукции определенного вида, общая трудоемкость и средняя удельная трудоемкость, а также проводится факторный анализ некоторых из них.

При этом изучают влияние на изменение средней удельной трудоемкости ($UTE_{\text{средняя}}$) таких факторов, как: удельный вес определенного вида продукции в общем объеме произведенной продукции в натуральном выражении и удельная трудоемкость продукции определенного вида (UTE_j)

$$UTE_{\text{средняя}} = \sum(\text{Уд. вес}_j * UTE_j). \quad (8.6)$$

8.5 Анализ эффективности использования персонала

Основным показателем, характеризующим эффективность использования персонала, является рентабельность персонала, который определяется отношением прибыли от реализации продукции к среднесписочной численности работников.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню вышеуказанного показателя и проводится его факторный анализ.

При этом изучают влияние на изменение рентабельности персонала ($R_{\text{перс.}}$) таких факторов, как: рентабельность оборота (рентабельность продаж) ($R_{\text{продаж}}$), доля реализованной продукции в объеме произведенной продукции ($\text{Доля}_{\text{В в ВП}}$) и среднегодовая производительность труда одного работника ($ПТ_{\text{ср.год.1работн.}}$)

$$R_{\text{перс.}} = R_{\text{продаж}} * \text{Доля}_{\text{В в ВП}} * ПТ_{\text{ср.год.1работн.}} \quad (8.7)$$

8.6 Анализ фонда заработной платы

На первом этапе анализа определяется абсолютное и относительное изменение общей суммы фонда заработной платы.

Анализ проводится по организации в целом, по каждому структурному подразделению и категориям работников.

На следующем этапе проводится анализ динамики и выполнения плана по уровню состава и структуры фонда заработной платы по видам выплат, а также по источникам выплат.

На следующем этапе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню следующих показателей: переменная часть фонда заработной платы, фонд повременной заработной платы, среднегодовая заработная плата и среднедневная заработная плата, а также проводится факторный анализ некоторых из них.

При этом изучают влияние на изменение переменной части фонда заработной платы ($\Phi ЗП_{\text{перем.}}$) таких факторов, как: общий объем произведенной продукции в натуральном выражении, удельный вес определенного вида продукции в общем объеме произведенной продукции в натуральном выражении, удельная трудоемкость продукции определенного вида и уровень оплаты труда за один человеко-час ($ОТ_{1 \text{ час}}$)

$$\Phi ЗП_{\text{перем.}} = \sum (VBP_{\text{общ.}} * Уд. \text{ вес}_j * УТЕ_j * ОТ_{1 \text{ час}}). \quad (8.8)$$

На изменение фонда повременной заработной платы ($\Phi ЗП_{\text{повр.}}$) изучают влияние следующих факторов:

1) среднесписочной численности работников и среднегодовой заработной платы одного работника

$$\Phi ЗП_{\text{повр.}} = Ч_{\text{работников}} * ЗП_{\text{ср.год.1работн.}} \quad (8.9)$$

2) среднесписочной численности работников, среднего количества дней, отработанных одним работником за год, и среднедневной заработной платы одного работника

$$\Phi ЗП_{\text{повр.}} = Ч_{\text{работников}} * Д_{1\text{работн.}} * ЗП_{\text{ср.дн.1работн.}} \quad (8.10)$$

3) среднесписочной численности работников, среднего количества дней, отработанных одним работником за год, средней продолжительности одного рабочего дня и среднечасовой заработной платы одного работника

$$\Phi ЗП_{\text{повр.}} = Ч_{\text{работников}} * Д_{1\text{работн.}} * П_{1\text{раб.дня}} * ЗП_{\text{ср.час.1работн.}} \quad (8.11)$$

На изменение среднегодовой заработной платы одного работника изучают влияние следующих факторов: среднего количества дней, отработанных одним работником за год, средней продолжительности

одного рабочего дня и среднечасовой заработной платы одного работника.

$$ЗП_{\text{ср.год.1раб.}} = D_{\text{1раб.}} * П_{\text{1раб.дня}} * ЗП_{\text{ср.час.1раб.}} \quad (8.12)$$

На изменение среднедневной заработной платы одного работника изучают влияние следующих факторов: средней продолжительности одного рабочего дня и среднечасовой заработной платы одного работника.

$$ЗП_{\text{ср.дн.1раб.}} = П_{\text{1раб.дня}} * ЗП_{\text{ср.час.1раб.}} \quad (8.13)$$

В завершении анализа сопоставляются темп роста производительности труда и темп роста средней заработной платы.

8.7 Анализ эффективности использования фонда заработной платы

Для проведения анализа эффективности использования фонда заработной платы используют следующие показатели: объем произведенной продукции в стоимостном выражении на один рубль фонда заработной платы, объем реализованной продукции в стоимостном выражении на один рубль фонда заработной платы, прибыль от реализации продукции на один рубль фонда заработной платы и чистая прибыль на один рубль фонда заработной платы.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню вышеуказанных показателей и проводится факторный анализ некоторых из них.

При этом изучают влияние на изменение объема произведенной продукции в стоимостном выражении на один рубль фонда заработной платы таких факторов, как: удельный вес рабочих в общей численности работников, среднее количество дней, отработанных одним рабочим за год, средняя продолжительность рабочего дня, среднечасовая производительность труда одного рабочего и среднегодовая заработная плата одного работника.

На изменение объема реализованной продукции в стоимостном выражении на один рубль фонда заработной платы изучается влияние следующих факторов: доля реализованной продукции в объеме произведенной продукции, удельный вес рабочих в общей численности работников, среднее количество дней, отработанных одним рабочим за год, средняя продолжительность рабочего дня, среднечасовая

производительность труда одного рабочего и среднегодовая заработная плата одного работника.

На изменение прибыли от реализации продукции на один рубль фонда заработной платы изучается влияние таких факторов, как: рентабельность оборота (рентабельность продаж), доля реализованной продукции в объеме произведенной продукции, удельный вес рабочих в общей численности работников, среднее количество дней, отработанных одним рабочим за год, средняя продолжительность рабочего дня, среднечасовая производительность труда одного рабочего и среднегодовая заработная плата одного работника.

На изменение чистой прибыли на один рубль фонда заработной платы изучается влияние следующих факторов: доля чистой прибыли в прибыли от реализации продукции, рентабельность оборота (рентабельность продаж), доля реализованной продукции в объеме произведенной продукции, удельный вес рабочих в общей численности работников, среднее количество дней, отработанных одним рабочим за год, средняя продолжительность рабочего дня, среднечасовая производительность труда одного рабочего и среднегодовая заработная плата одного работника.

9 АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Вопросы

- 9.1 Анализ обеспеченности организации основными средствами
- 9.2 Анализ эффективности использования основных средств
- 9.3 Анализ использования производственной мощности
- 9.4 Анализ использования технологического оборудования
- 9.5 Методика определения резервов увеличения выпуска продукции

9.1 Анализ обеспеченности организации основными средствами

Анализ начинается с изучения динамики состава и структуры основных средств. Анализ проводится по группам и видам основных средств с выделением их активной и пассивной частей.

На следующем этапе проводится анализ движения основных средств, который предусматривает изучение динамики или выполнения плана по уровню следующих показателей:

– коэффициент обновления, который определяется отношением стоимости поступивших основных средств к стоимости основных средств на конец периода;

– срок обновления основных средств, который определяется отношением стоимости основных средств на начало периода к стоимости поступивших основных средств;

– коэффициент выбытия, который определяется отношением стоимости выбывших основных средств к стоимости основных средств на начало периода;

– коэффициент прироста, который определяется отношением прироста основных средств к стоимости основных средств на начало периода.

На следующем этапе проводится анализ технического состояния основных средств, который предусматривает изучение динамики или выполнения плана по уровню следующих показателей:

– коэффициент износа, который определяется отношением суммы амортизации основных средств к первоначальной стоимости основных средств;

– коэффициент годности, который определяется отношением остаточной стоимости основных средств к первоначальной стоимости основных средств.

После этого проводят анализ возрастного состава основных средств.

На следующем этапе проводят анализ обеспеченности организации отдельными видами основных средств, который предусматривает сравнение их фактического наличия с плановой потребностью.

В завершении изучается динамика или выполнение плана по уровню основных обобщающих показателей, характеризующих уровень обеспеченности организации основными средствами:

– фондовооруженность труда, которая определяется отношением среднегодовой стоимости основных средств к среднесписочной численности рабочих в дневную смену;

– техническая вооруженность труда, которая определяется отношением среднегодовой стоимости производственного оборудования к среднесписочной численности рабочих в дневную смену.

9.2 Анализ эффективности использования основных средств

К показателям, характеризующим эффективность использования основных средств, относятся:

– рентабельность основных средств, которая определяется отношением прибыли от реализации продукции за год к среднегодовой стоимости основных средств;

– фондоотдача основных средств, которая определяется отношением стоимости произведенной продукции за год к среднегодовой стоимости основных средств;

– фондоотдача активной части основных средств, которая определяется отношением стоимости произведенной продукции за год к среднегодовой стоимости активной части основных средств;

– фондоемкость, которая определяется отношением среднегодовой стоимости основных средств к стоимости произведенной продукции за год;

– фондоотдача машин и оборудования, которая определяется отношением стоимости произведенной продукции за год к среднегодовой стоимости машин и оборудования, и т. д.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню вышеуказанных показателей и проводится факторный анализ некоторых из них.

При этом изучают влияние на изменение рентабельности основных средств (R_{OC}) таких факторов, как: рентабельность продаж, доля реализованной продукции в объеме произведенной продукции и фондоотдача (ФО)

$$R_{OC} = R_{\text{продаж}} * \text{Доля}_{В \text{ в } ВП} * \text{ФО}. \quad (9.1)$$

На изменение фондоотдачи изучают влияние следующих факторов:

1) удельного веса активной части основных средств в их общей стоимости ($\text{Уд. вес}_{АЧОС \text{ в } ОС}$) и фондоотдачи активной части основных средств ($\text{ФО}_{АЧОС}$)

$$\text{ФО} = \text{Уд. вес}_{АЧОС \text{ в } ОС} * \text{ФО}_{АЧОС}, \quad (9.2)$$

2) удельного веса активной части основных средств в их общей стоимости, удельного веса машин и оборудования в стоимости активной части основных средств ($\text{Уд. вес}_{МИО \text{ в } АЧОС}$) и фондоотдачи машин и оборудования ($\text{ФО}_{МИО}$)

$$\text{ФО} = \text{Уд. вес}_{АЧОС \text{ в } ОС} * \text{Уд. вес}_{МИО \text{ в } АЧОС} * \text{ФО}_{МИО}. \quad (9.3)$$

На изменение фондоотдачи машин и оборудования изучают влияние следующих факторов: количества оборудования, среднего времени, отработанного единицей оборудования за год, среднечасовой

выработки единицы оборудования и среднегодовой стоимости единицы оборудования.

9.3 Анализ использования производственной мощности

Производственная мощность организации – максимально возможный выпуск продукции при достигнутом уровне техники, технологии и организации производства.

К показателям, характеризующим степень использования производственной мощности, относятся:

- коэффициент использования производственной мощности, который определяется отношением фактического (планового) выпуска продукции за год к среднегодовой производственной мощности;

- выпуск продукции на 1 кв. м производственной площади, который определяется отношением выпуска продукции за год к производственной площади.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню вышеуказанных показателей и проводится их факторный анализ.

9.4 Анализ использования технологического оборудования

Основные этапы проведения анализа использования технологического оборудования:

- 1) изучение степени привлечения наличного оборудования в производство;

- 2) оценка степени экстенсивной загрузки оборудования;

- 3) оценка степени интенсивной загрузки оборудования;

- 4) обобщающая оценка использования оборудования;

- 5) оценка влияния экстенсивности и интенсивности использования оборудования на изменение объема производства продукции.

На первом этапе изучается динамика или выполнение плана по уровню показателей, характеризующих степень привлечения наличного оборудования в производство:

- коэффициент использования парка наличного оборудования, который определяется отношением количества действующего оборудования к количеству наличного оборудования;

- коэффициент использования парка установленного оборудования, который определяется отношением количества

действующего оборудования к количеству установленного оборудования.

На втором этапе при проведении оценки степени экстенсивной загрузки оборудования:

- изучается баланс времени работы оборудования;
- оценивается использование времени работы оборудования.

При изучении баланса времени работы оборудования используются следующие показатели:

- календарный фонд времени;
- режимный (номинальный) фонд времени;
- эффективный (возможный) фонд времени;
- плановый фонд времени;
- фактический фонд отработанного времени.

При проведении анализа использования времени работы оборудования изучается динамика и выполнение плана по уровню следующих показателей:

- коэффициент использования календарного фонда времени, который определяется отношением фактического фонда отработанного времени к календарному фонду времени;
- коэффициент использования режимного фонда времени, который определяется отношением фактического фонда отработанного времени к режимному (номинальному) фонду времени;
- коэффициент использования эффективного фонда времени, который определяется отношением фактического фонда отработанного времени к эффективному (возможному) фонду времени;
- коэффициент использования планового фонда времени (коэффициент экстенсивной загрузки оборудования), который определяется отношением фактического фонда отработанного времени к плановому фонду времени.

На третьем этапе при проведении оценки степени интенсивной загрузки оборудования изучается динамика показателя, коэффициент интенсивной загрузки оборудования, который определяется отношением фактической выработки в среднем на одну машину за один машиночас к плановой выработке в среднем на одну машину за один машиночас.

На четвертом этапе при проведении обобщающей оценки степени использования оборудования изучается динамика или выполнение плана по уровню показателя, коэффициент интегральной нагрузки, который определяется произведением коэффициента экстенсивной загрузки оборудования и коэффициента интенсивной загрузки оборудования.

На пятом этапе для оценки влияния экстенсивности и интенсивности использования однородного оборудования на изменение объема производства продукции используется факторная модель, которая учитывает влияние на объем произведенной продукции в стоимостном выражении следующих факторов: количества однородного

оборудования (КО), среднего количества дней, отработанных единицей оборудования за год ($D_{1 \text{ оборуд.}}$), коэффициента сменности ($K_{\text{см}}$), средней продолжительности одной смены ($P_{1 \text{ смены}}$) и среднечасовой выработки единицы оборудования ($ВЫР_{1 \text{ оборуд.}}$)

$$ВП = КО * D_{1 \text{ оборуд.}} * K_{\text{см}} * P_{1 \text{ смены}} * ВЫР_{1 \text{ оборуд.}} \quad (9.4)$$

9.5 Методика определения резервов увеличения выпуска продукции

Методика определения резервов увеличения выпуска продукции предусматривает определение следующих величин:

- резерв увеличения выпуска продукции за счет ввода в действие нового оборудования;
- резерв увеличения выпуска продукции за счет сокращения целодневных простоев;
- резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности;
- резерв увеличения выпуска продукции за счет сокращения внутрисменных простоев;
- резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения среднечасовой выработки оборудования.

10 АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Вопросы

10.1 Анализ обеспеченности организации материальными ресурсами

10.2 Анализ эффективности использования материальных ресурсов

10.3 Факторы и резервы повышения эффективности использования материальных ресурсов

10.1 Анализ обеспеченности организации материальными ресурсами

Уровень обеспеченности организации материальными ресурсами определяется сравнением их фактического наличия с плановой потребностью.

На первом этапе анализа определяется общая потребность в каждом виде материальных ресурсов. При этом учитывается запланированный объем производства каждого вида готовой продукции, норма расхода материальных ресурсов на выпуск определенного вида готовой продукции, а также планируемый остаток материалов на конец года.

На втором этапе проводится анализ обеспеченности общей потребности в материалах запасом материалов на складе на начало года. Для этого сравниваются эти две величины. При этом определяется объем материалов, который подлежит приобретению, в натуральном, стоимостном и относительном выражении.

На следующем этапе проводится анализ обеспеченности объема материалов, который подлежит приобретению, заключенными договорами на их поставку. В процессе анализа по каждому виду материалов определяется обеспеченность потребности заключенными договорами в относительном выражении, а также выполнение договоров поставки в относительном выражении.

На следующем этапе проводится анализ ритмичности поставок каждого вида материалов.

На следующем этапе изучается состояние складских запасов материалов. Для этого сравнивается их фактическое наличие на складе с нормой запаса. При этом учитывают, что текущий запас материалов определяется произведением интервала поставки на среднесуточный расход материала.

На следующем этапе проводится анализ выполнения плана по расходу материалов. При этом учитывается, что расход определенного вида материала в стоимостном выражении определяется произведением объема производства продукции в натуральном выражении, расхода данного вида материала на единицу продукции и цены данного вида материала.

В заключении определяется изменение объема производства продукции в натуральном выражении за счет изменения: количества закупленных материалов, переходящих остатков материалов, сверхнормативных отходов и удельного расхода материалов на единицу продукции.

10.2 Анализ эффективности использования материальных ресурсов

Для анализа эффективности использования материальных ресурсов используются две группы показателей: обобщающие и частные.

К обобщающим показателям относятся:

- материалоотдача;
- материалоемкость;
- прибыль на рубль материальных затрат;
- коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат;
- удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции.

К частным показателям относятся:

- удельная материалоемкость;
- сырьеемкость;
- топливоемкость;
- энергоемкость и т. д.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню вышеуказанных показателей и проводится факторный анализ некоторых из них.

При этом изучают влияние на изменение общей материалоемкости (МЕ) таких факторов, как: объем производства продукции в натуральном выражении, структура продукции, расход материалов на единицу продукции ($УР_{ij}$), цена определенного вида материальных ресурсов ($ЦМ_i$) и цена определенного вида готовой продукции

$$ME = \frac{\sum(VBP_{общ.} * Уд.вес_j * УР_{ij} * ЦМ_i)}{\sum(VBP_{общ.} * Уд.вес_j * ЦП_j)} . \quad (10.1)$$

На изменение прибыли на рубль материальных затрат изучают влияние таких факторов, как: рентабельность продаж, доля реализованной продукции в объеме произведенной и материалоотдача (МО)

$$\frac{Пр}{МЗ} = R_{продаж} * Доля_{В в ВП} * МО. \quad (10.2)$$

На изменение удельной материалоемкости (УМЕ) изучают влияние таких факторов, как: расход материалов на единицу продукции, цена определенного вида материальных ресурсов и цена данного вида готовой продукции

$$УМЕ = \frac{\sum(УР_{ij} * ЦМ_i)}{ЦП_j} . \quad (10.3)$$

10.3 Факторы и резервы повышения эффективности использования материальных ресурсов

Основными факторами, влияющими на эффективность использования материальных ресурсов, являются:

- количество материалов, расходуемых на единицу продукции;
- цена материалов.

Уменьшить расход материалов можно за счет:

- совершенствования техники и технологии производства;
- приобретения более качественных материалов, что позволит снизить потери при перевозке и хранении;
- снижения брака в производстве;
- сокращения отходов.

Цена материалов может быть снижена за счет сокращения транспортно-заготовительных расходов, замены поставщика, изменения внутригрупповой структуры.

Дополнительными факторами, влияющими на эффективность использования материальных ресурсов, при условии, что сумма материальных затрат остается неизменной, являются:

- прибыль от реализации продукции;
- объем произведенной продукции в стоимостном выражении;
- доля реализованной продукции в объеме произведенной и т. д.

11 АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Вопросы

11.1 Анализ состава и структуры затрат на производство продукции по элементам затрат. Факторный анализ общей суммы затрат на производство продукции

11.2 Анализ уровня затрат на один рубль произведенной продукции

11.3 Анализ себестоимости отдельных видов продукции

11.4 Анализ прямых материальных затрат и прямой заработной платы

11.5 Анализ косвенных затрат

11.6 Расчет резервов снижения себестоимости продукции

11.1 Анализ состава и структуры затрат на производство продукции по элементам затрат. Факторный анализ общей суммы затрат на производство продукции

Анализ общей суммы затрат на производство начинается с изучения ее динамики в абсолютном и относительном выражении.

После чего проводят анализ состава и структуры затрат на производство продукции по элементам затрат.

Выделяют пять элементов затрат:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности;
- прочие затраты.

Для проведения анализа состава и структуры затрат на производство по элементам затрат используется табличный способ. В процессе анализа рассчитываются изменения как суммы затрат по каждому элементу, так и удельных весов каждого экономического элемента затрат в общей сумме затрат на производство.

На следующем этапе проводится факторный анализ общей суммы затрат на производство продукции ($Z_{\text{общ.}}$). Для чего используются различные факторные модели:

1) позволяющая изучить влияние на изменение общей суммы затрат на производство продукции таких факторов, как: материальные затраты (МЗ); затраты на оплату труда (ЗОТ); отчисления на социальные нужды (ОСН); амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности (А); прочие затраты (ПЗ)

$$Z_{\text{общ.}} = \text{МЗ} + \text{ЗОТ} + \text{ОСН} + \text{А} + \text{ПЗ}, \quad (11.1)$$

2) позволяющая определить влияние на изменение общей суммы затрат на производство продукции следующих факторов: объем производства определенного вида продукции в натуральном выражении, уровень переменных затрат на единицу продукции определенного вида (b_j), общая сумма постоянных затрат на весь выпуск продукции ($A_{\text{общ.}}$)

$$Z_{\text{общ.}} = \sum(VB\Pi_j * b_j) + A_{\text{общ.}}, \quad (11.2)$$

3) позволяющая определить влияние на изменение общей суммы затрат на производство продукции следующих факторов: общий объем

производства готовой продукции в натуральном выражении, удельный вес определенного вида продукции в общем объеме выпуска, уровень переменных затрат на единицу продукции определенного вида, общая сумма постоянных затрат на весь выпуск продукции

$$З_{\text{общ.}} = \sum (VBP_{\text{общ.}} * \text{Уд. вес}_j * b_j) + A_{\text{общ.}}, \quad (11.3)$$

4) позволяющая определить влияние на изменение общей суммы затрат на производство продукции следующих факторов: объем производства определенного вида продукции в натуральном выражении, полная себестоимость единицы продукции определенного вида (C_j)

$$З_{\text{общ.}} = \sum (VBP_j * C_j). \quad (11.4)$$

5) позволяющая определить влияние на изменение общей суммы затрат на производство продукции следующих факторов: общий объем производства готовой продукции в натуральном выражении, удельный вес определенного вида продукции в общем объеме выпуска, полная себестоимость единицы продукции определенного вида

$$З_{\text{общ.}} = \sum (VBP_{\text{общ.}} * \text{Уд. вес}_j * C_j). \quad (11.5)$$

При проведении анализа следует учитывать, что любой вид затрат можно представить в виде произведения количества потребленных ресурсов или услуг на цену этих ресурсов или услуг. Это позволит при необходимости преобразовать (расширить) вышеприведенные модели.

11.2 Анализ уровня затрат на один рубль произведенной продукции

Уровень затрат на один рубль произведенной продукции (издержкоемкость) – обобщающий показатель, характеризующий уровень себестоимости продукции.

Исчисляется данный показатель отношением общей суммы затрат на производство продукции к объему произведенной продукции в стоимостном выражении.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню издержкоемкости и проводится факторный анализ данного показателя. Для чего используются различные факторные модели:

1) позволяющая изучить влияние изменение уровня затрат на один рубль произведенной продукции таких факторов, как: объем производства продукции определенного вида в натуральном выражении, полная себестоимость единицы продукции определенного вида и цена определенного вида готовой продукции

$$ИЕ = \frac{\sum(VBP_j * C_j)}{\sum(VBP_j * ЦП_j)}, \quad (11.6)$$

2) позволяющая изучить влияние на изменение издержкоемкости продукции таких факторов, как: материалоемкость (МЕ); зарплатоемкость (ЗЕ); затратноемкость по отчислениям на социальные нужды; амортизационная (Еосн); затратноемкость по прочим затратам (Епз)

$$ИЕ = МЕ + ЗЕ + Еосн + Епз, \quad (11.7)$$

3) позволяющая определить влияние на изменение издержкоемкости продукции следующих факторов: объем производства определенного вида продукции в натуральном выражении, уровень переменных затрат на единицу продукции определенного вида, общая сумма постоянных затрат на весь выпуск продукции и цена единицы продукции определенного вида

$$ИЕ = \frac{\sum(VBP_j * b_j) + A_{общ.}}{\sum(VBP_j * ЦП_j)}, \quad (11.8)$$

4) позволяющая определить влияние на изменение издержкоемкости продукции следующих факторов: общий объем производства готовой продукции в натуральном выражении, удельный вес определенного вида продукции в общем объеме выпуска, уровень переменных затрат на единицу продукции определенного вида, общая сумма постоянных затрат на весь выпуск продукции и цена единицы продукции определенного вида

$$ИЕ = \frac{\sum(VBP_{общ.} * Уд.вес_j * b_j) + A_{общ.}}{\sum(VBP_{общ.} * Уд.вес_j * ЦП_j)}. \quad (11.9)$$

11.3 Анализ себестоимости отдельных видов продукции

Анализ себестоимости отдельных видов продукции проводится на основе данных плановых и отчетных (фактических) калькуляций по определенным видам готовой продукции. Анализ начинается с изучения

динамики себестоимости определенного вида продукции в абсолютном и относительном выражении.

После чего проводят анализ состава и структуры себестоимости определенного вида продукции по статьям затрат.

Выделяют статьи затрат:

- сырье и материалы;
- топливо на технологические цели;
- энергия на технологические цели;
- основная заработная плата производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды;
- РСЭО;
- потери от брака;
- общепроизводственные затраты;
- общехозяйственные затраты и т. д.

Для проведения анализа состава и структуры себестоимости определенного вида готовой продукции по статьям затрат используется табличный способ. В процессе анализа рассчитываются изменения как суммы затрат по каждой статье, так и удельных весов каждой калькуляционной статьи в общей сумме затрат на производство определенного вида продукции.

На следующем этапе проводится факторный анализ себестоимости отдельного вида продукции (C_j). Для чего используется факторная модель, позволяющая определить влияние следующих факторов: сумма постоянных затрат, отнесенная на весь выпуск продукции данного вида (A_j); объем производства определенного вида продукции в натуральном выражении, уровень переменных затрат на единицу продукции данного вида

$$C_j = \frac{A_j}{V_{\text{ВП}}_j} + b_j. \quad (11.10)$$

11.4 Анализ прямых материальных затрат и прямой заработной платы

Прямые материальные затраты и прямая заработная плата занимают значительный удельный вес в себестоимости готовой продукции, поэтому их анализ имеет большое значение.

В процессе анализа изучается динамика или выполнение плана по уровню следующих показателей: сумма прямых материальных затрат на единицу продукции определенного вида, сумма прямых материальных затрат на объем производства продукции определенного вида, общая

сумма прямых материальных затрат на выпуск всей продукции, сумма прямой заработной платы на единицу продукции определенного вида, сумма прямой заработной платы на объем производства продукции определенного вида, общая сумма прямой заработной платы на выпуск всей продукции. После чего проводится их факторный анализ.

При его проведении изучают влияние на изменение суммы прямых материальных затрат на единицу продукции определенного вида ($MЗ_{ед.j}$) таких факторов, как: расход материалов на единицу продукции и цена определенного вида материальных ресурсов

$$MЗ_{ед.j} = \sum (УР_{ij} * ЦМ_i). \quad (11.11)$$

Оценивают влияние на изменение суммы прямых материальных затрат на объем производства продукции определенного вида ($MЗ_j$) следующих факторов: объем производства продукции определенного вида в натуральном выражении, расход материалов на единицу продукции и цена определенного вида материальных ресурсов

$$MЗ_j = \sum (VБП_j * УР_{ij} * ЦМ_i). \quad (11.12)$$

Анализируют влияние на изменение общей суммы прямых материальных затрат на выпуск всей продукции ($MЗ_{общ.}$) следующих факторов: общий объем производства продукции в натуральном выражении, структура продукции, расход материалов на единицу продукции и цена определенного вида материальных ресурсов

$$MЗ_{общ.} = \sum (VБП_{общ.} * Уд. вес_j * УР_{ij} * ЦМ_i). \quad (11.13)$$

Изучают влияние на изменение суммы прямой заработной платы на единицу продукции определенного вида ($ЗП_{ед.j}$) таких факторов, как: трудоемкость определенного вида продукции и уровень оплаты труда за один человеко-час

$$ЗП_{ед.j} = УТЕ_j * ОТ_{1 \text{ час}}. \quad (11.14)$$

Анализируют влияние на изменение суммы прямой заработной платы на объем производства продукции определенного вида ($ЗП_j$) таких факторов, как: объем производства продукции определенного вида в натуральном выражении, трудоемкость определенного вида продукции и уровень оплаты труда за один человеко-час

$$ЗП_{ед.j} = VБП_j * УТЕ_j * ОТ_{1 \text{ час}}. \quad (11.15)$$

Оценивают влияние на изменение общей суммы прямой заработной платы на выпуск всей продукции ($ЗП_{общ.}$) следующих факторов: общий объем производства продукции в натуральном выражении, структура продукции, трудоемкость определенного вида продукции и уровень оплаты труда за один человеко-час

$$ЗП_{ед.j} = ВВП_{jобщ.} * Уд. вес_j * УТЕ_j * OT_{1 час} . \quad (11.16)$$

11.5 Анализ косвенных затрат

К косвенным затратам относятся следующие комплексные статьи затрат: РСЭО, общепроизводственные затраты, общехозяйственные затраты, коммерческие расходы.

Анализ начинается с изучения динамики общей суммы затрат по каждой группе косвенных затрат в отдельности в абсолютном и относительном выражении.

После чего проводят анализ состава и структуры каждой группы косвенных затрат в отдельности по статьям затрат.

Для проведения анализа состава и структуры косвенных затрат по статьям затрат используется табличный способ. В процессе анализа рассчитываются изменения как суммы затрат по каждой статье, так и удельных весов каждой калькуляционной статьи в общей сумме определенной группы косвенных затрат.

11.6 Расчет резервов снижения себестоимости продукции

Основными факторами, влияющими на себестоимость единицы продукции, являются:

- сумма затрат на ее производство;
- объем производства данного вида продукции в натуральном выражении.

Снизить сумму затрат на производство продукции можно за счет:

- повышения уровня производительности труда;
- экономного использования всех видов ресурсов;
- снижения производственного брака.

Увеличить объем производства можно за счет более полного использования производственной мощности организации.

Величина резерва снижения себестоимости единицы продукции определяется разностью между ее возможным уровнем и фактическим.

Фактический уровень себестоимости единицы продукции определяется отношением уровня фактических затрат на ее производство к фактическому уровню объема производства данного вида продукции в натуральном выражении.

При расчете возможного уровня себестоимости единицы продукции сумма фактических затрат уменьшается на величину резерва их сокращения и увеличивается на сумму дополнительных затрат, необходимых для освоения резервов увеличения объема производства продукции, а фактический объем производства данного вида продукции в натуральном выражении повышается на резерв его увеличения.

Резерв снижения затрат на производство представляет собой сумму резервов уменьшения всех видов затрат: материальных (за счет снижения расхода материалов на единицу продукции), заработной платы (за счет снижения трудоемкости продукции), амортизации основных средств (за счет снижения амортизируемой стоимости) и т. д.

Сумма дополнительных затрат определяется произведением резерва увеличения объема производства продукции данного вида в натуральном выражении на сумму переменных затрат на единицу продукции данного вида.

12 АНАЛИЗ НАЛОГОВ И ПЛАТЕЖЕЙ

Вопросы

12.1 Анализ динамики суммы и структуры налогов

12.2 Анализ влияния факторов на изменение суммы налогов

12.1 Анализ динамики суммы и структуры налогов

В зависимости от источника уплаты налоги и сборы подразделяются на четыре группы:

- включаемые в затраты по производству продукции;
- уплачиваемые из прибыли;
- уплачиваемые из выручки от реализации продукции;
- уплачиваемые из доходов физических лиц.

На первом этапе анализа определяется абсолютное и относительное изменение общей суммы налогов и сборов.

После чего проводится анализ динамики суммы и структуры налогов и сборов в разрезе выделяемых групп. Для проведения анализа используется табличный способ.

После этого проводится анализ динамики суммы и структуры налогов и сборов в разрезе каждого их вида. Для проведения анализа также используется табличный способ.

На следующем этапе проводится анализ динамики суммы и структуры налогов и сборов по каждой группе. Для проведения анализа используется табличный способ.

12.2 Анализ влияния факторов на изменение суммы налогов

На изменение суммы любого налога оказывают влияние два основных фактора:

- налогооблагаемая база (НБ);
- ставка налога (СТ_н).

При использовании факторного моделирования первый фактор может быть представлен в виде многофакторной аддитивной или мультипликативной модели, что повлечет и изменение исходной двухфакторной модели суммы налога.

Например, для проведения факторного анализа суммы налога на добавленную стоимость (НДС) может быть использована модель, представленная в виде формулы (12.1):

$$\text{НДС} = \sum(\text{НБ} * \text{СТ}_{\text{н}}). \quad (12.1)$$

13 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы

13.1 Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности организации

13.2 Показатели прибыли, используемые в анализе хозяйственной деятельности

13.3 Анализ состава, структуры и динамики прибыли до налогообложения

13.4 Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ, услуг в целом и отдельных их видов. Влияние ассортиментной политики и уровня среднереализационных цен на формирование прибыли

13.5 Анализ прибыли от текущей деятельности. Анализ прибыли от инвестиционной, финансовой деятельности

13.6 Анализ формирования и оценка использования чистой прибыли

13.7 Анализ показателей рентабельности, рассчитанных по доходному, затратному, ресурсному подходам

13.8 Методика определения резервов увеличения прибыли и уровня рентабельности

13.1 Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности организации

В экономической теории финансовый результат рассматривается как вознаграждение, получаемое предприятием за вложенный капитал и предпринимательский риск. Прибыль организации является составной частью добавленной стоимости, которая создается в процессе деятельности организации.

Финансовый результат деятельности организации определяется как разность между суммой доходов от видов деятельности (текущей, инвестиционной, финансовой) и суммой налогов и платежей, уплачиваемых из выручки, а также расходов по видам деятельности.

Задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- оценка полученных финансовых результатов по сравнению с планом, в динамике, по составу и структуре;
- оперативный контроль за размером прибыли от различных видов деятельности;
- выявление и определение влияния факторов на финансовые результаты деятельности предприятия;
- выявление резервов роста прибыли и уровня рентабельности на основе исследования степени использования имеющихся ресурсов и мощностей и разработка рекомендаций по управлению финансовыми результатами;
- обоснование управленческих решений и планов развития по показателям прибыли.

Источниками информации при проведении анализа финансовых результатов выступают:

- бухгалтерская отчетность (форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»);
- форма 12-ф (прибыль) «Отчёт о финансовых результатах»;
- данные аналитического учета по счетам 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», 91 «Прочие доходы и расходы»;
- информация планов развития предприятия;

– первичные документы по отгрузке продукции, бухгалтерские документы по расчету себестоимости реализованной продукции.

13.2 Показатели прибыли, используемые в анализе хозяйственной деятельности

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации формируется из трех элементов:

– результат, полученный от реализации продукции, товаров и услуг, а также вследствие хозяйственных операций, которые составляют предмет деятельности организации;

– результат от инвестиционной деятельности, который непосредственно не связан с формированием основного финансового результата, а включает инвестиционные доходы и расходы;

– результат от финансовой деятельности, определяемый как сальдо доходов и расходов от финансовой деятельности.

С 1 января 2012 года в соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 г. № 111 различают следующие виды прибыли:

а) валовая прибыль;

б) прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

в) прибыль (убыток) от текущей деятельности;

г) прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности;

д) прибыль (убыток) до налогообложения;

е) чистая прибыль;

ж) совокупная прибыль.

Данные показатели и выступают предметом анализа в ходе исследования финансовых результатов деятельности организации.

13.3 Анализ состава, структуры и динамики прибыли до налогообложения

Анализ прибыли до налогообложения начинают с исследования ее динамики, как по общей сумме, так и в размере составляющих ее элементов. С этой целью составляется аналитическая таблица, где будет отражен состав и динамика прибыли до налогообложения.

Для анализа используются такие источники информации, как форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Таблица 13.1 – Макет таблицы для анализа прибыли до налогообложения

Показатели	Базисный год	Отчётный год	Абсолютное отклонение (+,-)	Темп роста, %
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), руб.				
Сальдо прочих доходов и расходов от текущей деятельности, руб.				
Прибыль от инвестиционной деятельности, руб.				
Убыток от финансовой деятельности, руб.				
Прибыль до налогообложения, руб.				

Если финансовым результатом по всем видам деятельности выступает прибыль, то представляется возможным рассчитать структуру прибыли до налогообложения.

Составляется таблица, аналогичная предыдущей, но вместо абсолютных показателей прибыли в ней отражены их удельные веса в общей сумме прибыли до налогообложения.

13.4 Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ, услуг в целом и отдельных их видов. Влияние ассортиментной политики и уровня среднереализационных цен на формирование прибыли

Значительный удельный вес в составе финансового результата отчетного периода производственного предприятия занимает финансовый результат от реализации продукции, работ, услуг. Поэтому анализ финансового результата от реализации продукции, работ, услуг имеет важное значение в управлении и планировании прибыли.

Анализ финансового результата от реализации продукции, работ, услуг включает следующие аспекты:

- оценка динамики и выполнения плана по прибыли;
- выявление факторов и определение их влияния на размер прибыли от реализации продукции, работ, услуг;
- оценка динамики и выполнения плана прибыли по отдельным видам продукции;
- выявление факторов и определение их влияния на размер прибыли по отдельным видам продукции.

Оценка динамики и выполнения плана по прибыли от реализации продукции, работ, услуг проводится на основе соответственно расчета

показателей динамики и показателей выполнения плана. При расчете показателей динамики и выполнения плана должна быть обеспечена сопоставимость сравниваемых показателей.

Показатели динамики прибыли от реализации включают цепные и базисные абсолютные приросты, темпы роста и прироста. Показатели выполнения плана включают абсолютное отклонение прибыли, процент выполнения плана.

Факторами прибыли от реализации продукции, работ, услуг выступает физический объем реализации, структура реализованной продукции, цены и тарифы, уровень себестоимости. Для расчета влияния факторов применяются различные факторные системы, которые будут рассмотрены ниже

$$\Pi = \sum(N_i \times (p_i - z_i)), \quad (13.1)$$

где N_i – объем реализации продукции i -го вида; p_i – цена продукции i -го вида; z_i – себестоимость единицы продукции i -го вида.

В представленной выше модели изменение прибыли ($\Delta\P$) рассматривается под влиянием физического объема ($\Delta\P_N$), структуры реализованной продукции ($\Delta\P_{стр}$), уровня цен на продукции ($\Delta\P_p$) и себестоимости отдельных видов продукции ($\Delta\P_z$).

Поскольку себестоимость реализованной продукции может рассматриваться с применением классификации издержек на переменные и условно-постоянные, при анализе прибыли от реализации может быть использована следующая факторная модель:

$$\Pi = \sum(N_i \times (p_i - 3пер^{ед}_i)) - 3пост, \quad (13.2)$$

где $3пер^{ед}_i$ – переменные издержки на единицу продукции; $3пост$ – постоянные издержки.

При изучении факторов изменения прибыли могут рассматриваться факторы второго порядка, а именно факторы изменения средней цены реализации. В этом случае удобно использовать следующую факторную систему:

$$\Pi = N_{общ} \times (p_{ср} - z_{ср}). \quad (13.3)$$

При исследовании факторов изменения прибыли от реализации продукции также может быть использована следующая факторная система:

$$\Pi = \sum(N_i \times \Pi_{уд_i}), \quad (13.4)$$

где $\Pi_{уді}$ – удельная прибыль или прибыль в расчете на единицу продукции.

Особое значение имеет факторный анализ прибыли отдельных видов продукции. При большом ассортименте могут анализироваться отдельные товарные группы. Для анализа прибыли по отдельным видам продукции выбираются те виды, которые занимают значительный удельный вес в объеме реализации или прибыль по которым составляет значительную долю в структуре общей прибыли.

При анализе факторов изменения прибыли по отдельным видам продукции применяется следующая факторная модель:

$$\Pi = N \times (p - z). \quad (13.5)$$

В целях управления финансовым результатом от реализации продукции важное значение имеют факторные системы, учитывающие ассортиментный состав реализации.

$$\Pi = N_{общ} \times \Pi_{уд}, \quad (13.6)$$

где $\Pi_{уд}$ – средняя удельная прибыль.

Данная модель позволяет изучить влияние факторов физического объема, структуры реализации и удельной прибыли по отдельным видам изделий.

Полученные результаты факторного анализа на основе приведенной системы позволяют улучшить ассортиментную политику организации с целью роста прибыли от реализации.

Расчет влияния изменения качества продукции на средний уровень цен производится на основе следующей формулы:

$$\Delta p_{кач} = (\sum (p_{0i} \times (w_{1i} - w_{0i}))); \quad (13.7)$$

где p_{0i} – базисный уровень цены на i -й вид продукции; w_{1i} , w_{0i} – соответственно фактический и базисный удельный вес продукции i -го вида.

Аналогичным образом определяется влияние рынков сбыта на средний уровень цен.

13.5 Анализ прибыли от текущей деятельности. Анализ прибыли от инвестиционной, финансовой деятельности

Текущая деятельность представляет собой основную приносящую доход деятельность организации и прочую деятельность, не относящуюся к финансовой и инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность – деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика, финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Финансовая деятельность – деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Для проведения анализа можно воспользоваться следующими таблицами.

Вначале даётся общая оценка динамики показателя прибыли по анализируемому виду деятельности в разрезе составляющих.

Таблица 13.2 – Макет таблицы для анализа динамики прибыли до налогообложения

Показатели	Базисный год	Отчётный год	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Доходы по виду деятельности, руб.				
Расходы по виду деятельности, руб.				
Прибыль (убыток) от анализируемого вида деятельности, руб.				

Далее анализируется состав, структура и динамика отдельно доходов и расходов по анализируемому виду деятельности.

Таблица 13.3 – Макет таблицы для анализа динамики доходов и расходов по виду деятельности

Показатель	Сумма, млн руб.		Удельный вес, %		Отклонение (+/-)	
	Базисный год	Отчётный год	Базисный год	Отчётный год	млн руб.	п.п.
Доходы по виду деятельности, всего:						
В том числе:						
-						
-						

Аналогичная аналитическая таблица строится для анализа состава, структуры и динамики расходов по анализируемому виду деятельности.

13.6 Анализ формирования и оценка использования чистой прибыли

Далее необходимо рассмотреть порядок формирования чистой прибыли организации.

Прибыль (убыток) до налогообложения включает в себя прибыль (убыток) от текущей деятельности и прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности. Чистая прибыль (убыток) представляет собой разницу между прибылью (убытком) до налогообложения и налогом на прибыль и прочими налогами и сборами, исчисляемыми из прибыли.

Анализ прибыли (убытка) до налогообложения и чистой прибыли (убытка) организации проводится следующим образом. При проведении анализа используется форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Таблица 13.4 – Макет таблицы для анализа прибыли (убытка) до налогообложения и чистой прибыли (убытка)

Показатели	Базисный год	Отчётный год	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Прибыль (убыток) до налогообложения, руб.				
Налог на прибыль, руб.				
Прочие налоги, сборы и платежи, исчисляемые из прибыли (дохода), руб.				
Чистая прибыль (убыток), руб.				

Распределение прибыли производится в соответствии с действующим налоговым законодательством, инструктивными и методическими указаниями Министерства финансов, а так же уставом организации.

Основной задачей обобщающего анализа является выявление пропорций и тенденций распределения прибыли, уровня и причин их отклонений от предыдущего отчётного периода.

В процессе анализа, на основании информации, представленной в Отчёте об изменении собственного капитала, изучается также использование фондов, образованных за счёт чистой прибыли.

Для факторного анализа суммы распределенной чистой прибыли может применяться следующая факторная модель:

$$ПР = ЧП \times \sum d_i, \quad (13.8)$$

где ЧП – чистая прибыль; d_i – удельный i -го направления распределения прибыли.

Чистая прибыль может быть направлена:

- 1) на выплату доходов собственнику имущества (учредителям, участникам);
- 2) на создание и пополнение уставного и резервного капиталов;
- 3) на покрытие убытков прошлых лет и др.

За счёт чистой прибыли создаются следующие фонды: резервный, добавочный, пополняется уставный. Часть чистой прибыли может быть использована и на другие цели, например на пополнение собственных оборотных средств, на потребление собственниками. Право распоряжаться полученной прибылью принадлежит руководителю. Однако реинвестирование прибыли в развитие производства можно рассматривать как один из источников повышения финансовых результатов в будущем.

13.7 Анализ показателей рентабельности, рассчитанных по доходному, затратному, ресурсному подходам

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), окупаемость затрат. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их определяют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Различают три подхода к определению показателей рентабельности:

- а) затратный;
- б) доходный;
- в) ресурсный.

Показатели, базирующиеся на затратном подходе, характеризуют эффективность использования средств, потребленных в процессе производства, и определяются отношением прибыли к затратам. В эту группу включаются показатели рентабельности продукции, рентабельности по текущей деятельности, рентабельности инвестиционной деятельности.

Рентабельность продукции показывает, сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, то есть показывает степень выгодности производства продукции.

Рентабельность продукции рассчитывается по следующей формуле:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{П реал.}}{C/\text{с реал.прод.}} \times 100\%, \quad (13.9)$$

где Преал. – прибыль от реализации продукции, млн руб.; C/с – себестоимость реализованной продукции, млн руб. [40, с. 453].

Рентабельность текущей деятельности определяется только в целом по организации и определяется как отношение брутто-прибыли от текущей деятельности до выплаты налогов к общей сумме затрат по текущей деятельности отчетного периода, относящейся только к реализованной продукции и рассчитывается:

$$R_{\text{тек.деят.}} = \frac{\text{П тек.деят.}}{\text{Зтек.деят.}} \times 100\%, \quad (13.10)$$

где Птек.деят. – прибыль от текущей деятельности, млн руб.; Зтек.деят. – затраты от текущей деятельности, млн руб.

Рентабельность инвестиционной деятельности рассчитывается как отношение полученной или ожидаемой суммы прибыли от инвестиционной деятельности к сумме инвестиционных затрат:

$$R_{\text{инв.}} = \frac{\text{П инв.}}{\text{З инв.}} \times 100\%, \quad (13.11)$$

где Пинв. – прибыль от инвестиционной деятельности, млн руб.; Зинв. – инвестиционные затраты, млн руб.

Вторая группа показателей рентабельности – это показатели, характеризующие прибыльность продаж. Показатели рентабельности продаж могут рассчитываться как по всей реализованной продукции в целом, так и по отдельным ее видам. Они характеризуют удельный вес прибыли в доходе организации от реализации продукции на товарном рынке по отпускным ценам организации. Расчет выполняется по следующей формуле:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{П реал.}}{\text{РП}} \times 100\%, \quad (13.12)$$

где Преал. – прибыль от реализации продукции, млн руб.; РП – объем реализованной продукции, млн руб.

Показатели рентабельности, основанные на ресурсном подходе, характеризуют возможность организации зарабатывать прибыль на вложенный капитал, то есть эффективность использования ресурсов и определяются отношением прибыли к величине ресурсов (капитала).

Рентабельность совокупного капитала определяется по формуле:

$$R_a = \frac{\text{П до налог.}}{\text{Акт}} \times 100\%, \quad (13.13)$$

где Π – прибыль до налогообложения, млн руб.; Акт – среднегодовая сумма совокупного капитала, млн руб.

Рентабельность собственного капитала характеризует долю чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала:

$$R_{c.k.} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \times 100\%, \quad (13.14)$$

где ЧП – чистая прибыль, млн руб.; СК – собственный капитал, млн руб.

Рентабельность основных средств определяется отношением прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости основных средств:

$$R_{oc} = \frac{\text{Пдо налог.}}{\text{ОС}} \times 100\%, \quad (13.15)$$

где Пдо налог. – прибыль до налогообложения, млн руб.; ОС – среднегодовая сумма основных средств, млн руб.

Рентабельность краткосрочных активов определяется отношением суммы прибыли за отчетный период к среднегодовой стоимости оборотных средств:

$$R_{ob.akt.} = \frac{\text{Пдо налог.}}{\text{ОбС}} \times 100\%, \quad (13.16)$$

где Пдо налог. – прибыль до налогообложения, млн руб.; ОбС – среднегодовая стоимость оборотных активов, млн руб.

Рентабельность чистых активов – это соотношение чистой прибыли к среднеарифметической величине чистых активов на начало и конец отчетного периода:

$$R_{ч.а.} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧА}} \times 100\%, \quad (13.17)$$

где ЧП – чистая прибыль, млн руб.; ЧА – среднеарифметическая величина чистых активов, млн руб.

Рентабельность заемного капитала определяется отношением чистой прибыли к среднегодовой сумме заемного капитала:

$$R_{з.к.} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЗК}} \times 100\%, \quad (13.18)$$

где ЧП – чистая прибыль, млн руб.; ЗК – среднегодовая сумма заемного капитала, млн руб.

Рентабельность персонала показывает, сколько прибыли приходится на одного работающего и определяется отношением чистой прибыли к среднегодовой численности работающих:

$$R_{\text{под}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ч}_{\text{под}}}, \quad (13.19)$$

где ЧП – чистая прибыль, млн руб.; Ч_{под} – среднегодовая численность персонала, занятого в основной деятельности, чел.

13.8 Методика определения резервов увеличения прибыли и уровня рентабельности

Основными направлениями поиска резервов роста прибыли являются:

- наращивание объема реализации путем улучшения конкурентоспособности продукции, освоения и расширения рынков сбыта;
- улучшение ассортиментной политики продаж;
- повышение цен на продукцию на основе улучшения ее качества и улучшением послепродажного обслуживания и т. п.;
- снижение себестоимости продукции.

Расчет резерва роста прибыли за счет увеличения объема реализации производится путем определения произведения планируемого прироста объема реализации и разности между ценой и себестоимостью продукции.

Расчет резерва роста прибыли за счет улучшения ассортиментного состава реализации осуществляется по следующей формуле:

$$\Delta\Pi = \sum(\text{N}_{\text{общ}} \times (w_i^{\text{пез}} - w_i) \times (p - z)), \quad (13.20)$$

где $w_i^{\text{пез}}$, w_i – удельный вес продукции i -го вида соответственно после и до проведения улучшения ассортиментного состава реализации.

Резерв роста прибыли за счет роста цен на продукцию определяется как произведение планируемого объема реализации и прироста цены.

Определение резерва роста прибыли за счет снижения себестоимости производится как произведение планируемого объема продаж и снижения себестоимости.

Резервами роста рентабельности выступают рост прибыли от реализации продукции и снижение затрат по реализованной продукции.

Расчет резервов роста рентабельности проводится как разность между возможным уровнем рентабельности и фактическим.

При определении резервов роста прибыли и рентабельности важно не только рассчитать достигаемый экономический эффект, но и детально разработать мероприятия по освоению выявленных резервов.

14 СУЩНОСТЬ И НАЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы

14.1 Понятие, значение, задачи и источники анализа финансового состояния промышленной организации

14.2 Методы анализа финансового состояния

14.3 Экономическая характеристика бухгалтерского баланса

14.1 Понятие, значение, задачи и источники анализа финансового состояния промышленной организации

Финансовое состояние коммерческой организации является её комплексной характеристикой, которое формируется в процессе всей её хозяйственной деятельности под влиянием различных внешних и внутренних факторов.

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

Финансовое состояние организации – это экономическая категория, которая отражает состояние капитала организации в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования самостоятельно осуществлять и финансировать свою деятельность на конкретный момент времени.

Основной целью финансового анализа является формирование объективного и точного представления о финансовом состоянии организации, её прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, на основании расчёта и анализа небольшого числа ключевых параметров, а также сравнение полученных результатов с результатами предыдущих периодов (трендовый анализ) и поиск возможностей повышения эффективности

деятельности субъекта хозяйствования с помощью рациональной финансовой политики.

Проведение финансового анализа строится на соблюдении определенных принципов:

- регулярности проведения (анализ должен проводиться через определённые фиксированные и равные интервалы времени, что позволяет выявлять имеющиеся трудности и проблемы в деятельности организации);
- объективности (результаты анализа должны достоверно характеризовать фактическое финансовое состояние деятельности организации и давать ему непредвзятую оценку);
- комплексности (анализ должен охватывать все аспекты финансовой деятельности организации, в результате которого должны быть выявлены основные взаимосвязи и взаимозависимости).

В своей сущности финансовый анализ выступает способом накопления, обобщения и использования информации финансового характера, имеющий целью охарактеризовать текущее и будущее финансовое состояние субъекта хозяйствования; определить реальные и возможные пути развития бизнеса с позиции финансовой независимости и самокупаемости; выявить возможные источники поступления денежных средств и оценить эффективность и целесообразность их вовлечения в хозяйственный оборот.

Следовательно, основной задачей финансового анализа выступает изучение причин улучшения или ухудшения финансового состояния коммерческой организации за анализируемый период, анализ качества финансового состояния и подготовка рекомендаций по повышению платежеспособности и устойчивости субъекта хозяйствования.

Основным источником для анализа финансового состояния является бухгалтерская отчетность организации (бухгалтерский баланс и приложения к нему).

14.2 Методы анализа финансового состояния

Цель финансового анализа состоит не только в том, чтобы дать объективную и всестороннюю оценку финансового состояния организации, но и чтобы выявлять резервы улучшения финансового состояния и предложить обоснованные мероприятия, направленные на его улучшение.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям следует вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии субъекта хозяйствования.

Оценка финансового состояния организации может выполняться с разной степенью подробности в зависимости от того, какая цель стоит перед лицом, проводящим анализ, имеющейся в распоряжении информации, а также программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразным является обособленное проведение экспресс-анализа и детального углубленного анализа финансового состояния.

Финансовый анализ дает возможность оценить:

- имущественное состояние организации;
- степень предпринимательского риска;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращиванию капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Традиционно выделяют следующие методы анализа:

- чтение бухгалтерской (или управленческой) отчетности;
- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- сравнительный (пространственный) анализ;
- факторный анализ;
- метод финансовых коэффициентов.

Чтение представляет собой общее ознакомление с финансовым положением по данным баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств и поясняющей информации к ним.

Горизонтальный (временной) анализ состоит в сравнении показателей бухгалтерской или управленческой отчетности с аналогичными показателями предыдущих периодов или с планом.

При этом пристальное внимание следует уделять тем случаям, когда изменение одного показателя по своей экономической природе не соответствует изменению другого показателя либо выявляются существенные изменения какой-либо отдельной статьи.

Вертикальный (структурный) анализ осуществляют в целях определения удельного веса каждой отдельной статьи бухгалтерских документов (баланса, отчета о прибылях и убытках и др.) в общем итоговом показателе и последующего сравнения полученного результата с данными плана или предыдущего периода. Вертикальный анализ баланса, в частности, позволяет рассмотреть соотношение между краткосрочными и долгосрочными активами, собственным и заемным капиталом, определить структуру активов и пассивов по их элементам.

Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга и при составлении аналитических таблиц могут применяться одновременно.

Трендовый анализ основан на выявлении и прогнозировании тенденции динамики отдельных показателей бухгалтерской финансовой отчетности в будущем на основании расчета относительных отклонений параметров отчетности за ряд периодов (кварталов, лет) от уровня базисного периода. Таким образом, с помощью тренда появляется возможность осуществить прогнозный анализ.

Сравнительный (пространственный) анализ проводят на основе как внутривозможностного сравнения, например, отдельных показателей конкретного субъекта хозяйствования, относящихся к различным периодам деятельности, так и межхозяйственных сравнений показателей, прежде всего с организациями-конкурентами.

Факторный анализ – это процесс изучения влияния отдельных факторов (причин) на результирующий показатель. Примером такого анализа может стать оценка влияния изменений отдельных статей активов на валюту (общий итог) баланса.

Метод финансовых коэффициентов основан на расчете групп финансовых показателей – коэффициентов, характеризующих различные аспекты финансового состояния: текущую платежеспособность и ликвидность, финансовую устойчивость и др. Использование финансовых коэффициентов, разделенных на отдельные группы, позволяет представить информацию отчетности в наиболее удобном для ее понимания виде. Тот факт, что финансовые коэффициенты являются относительными показателями, позволяет проводить сравнения между различными видами экономической деятельности.

Расчет и анализ финансовых коэффициентов – один из наиболее известных и часто используемых приемов анализа, позволяющий увидеть взаимосвязи между показателями и оценить тенденции их изменения.

Используемые в процессе анализа финансовые коэффициенты могут быть разбиты на определенные группы, объединенные по экономическому содержанию. Обычно выделяют следующие группы показателей:

- ликвидности и текущей платежеспособности;
- деловой активности и оборачиваемости средств;
- эффективности бизнеса как в целом, так и инвестиционной и инновационной деятельности;
- активности на рынке ценных бумаг.

Отдельно стоит отметить, что механизм осуществления финансового анализа предполагает использовать в качестве базы для сравнительного, факторного и других методов анализа не только

плановые или отчётные данные, а также информацию, полученную о деятельности других организаций, но и непосредственно уровни самих финансовых показателей, определяемых либо вышестоящими организациями или ведущими фирмами-конкурентами, либо нормативно. Данный подход к финансовому анализу позволяет более полно обеспечить финансовые условия устойчивого развития и обосновать направления его повышения.

14.3 Экономическая характеристика бухгалтерского баланса

Поскольку основным источником информации для проведения финансового анализа выступает бухгалтерский баланс и приложения к нему, то далее более подробно остановимся на понятии и содержании данного документа.

В настоящее время бухгалтерский баланс является важнейшим источником информации для широкого круга пользователей.

По данным, содержащимся в бухгалтерском балансе, собственники организации, её административно-управленческий персонал могут оценить финансовое положение, динамику и тенденцию изменения капитала. Интерпретируя данные, полученные в ходе анализа бухгалтерского баланса, заинтересованные пользователи осуществляют анализ ликвидности и платежеспособности организации, её финансовой устойчивости, деловой активности, темпов наращивания ее собственного оборотного капитала.

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки и обобщения информации об имуществе организации по составу, размещению и источникам его формирования, выраженным в денежной оценке на определенную дату.

Бухгалтерский баланс является важнейшей формой бухгалтерской финансовой отчетности, на основании которой можно охарактеризовать размер имущества и финансовое состояние организации.

Бухгалтерский баланс является основным источником информации для различных пользователей. Он информирует собственников, менеджеров и других лиц, связанных с управлением имуществом, с состоянием организации.

Бухгалтерский баланс показывает, чем владеет собственник, каков в количественном и качественном отношении запас средств, как он используется и кто принимал участие в создании этого запаса.

По бухгалтерскому балансу можно определить взятые организацией на себя обязательства перед акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами и другими субъектами;

угрожают ли субъекта хозяйствования финансовые затруднения. Данные бухгалтерского баланса широко используются налоговой инспекцией, кредитными учреждениями, органами статистики и другими пользователями.

По своему строению баланс имеет вид двусторонней таблицы.

Левая сторона, в которой сгруппированы хозяйственные средства по составу и размещению, называется активом.

Правая сторона, отражающая средства по источникам их образования и целевому назначению, называется пассивом.

Баланс может быть последовательным (вертикальным), т. е. пассив расположен после актива.

Итог актива баланса всегда равен итогу пассива баланса:

$$\text{АКТИВЫ} = \text{ПАССИВЫ}. \quad (14.1)$$

Общий итог баланса называется его валютой.

Поскольку пассивы представляют собой капитал и обязательства организации, данное равенство можно представить в следующем виде:

$$\text{АКТИВЫ} = \text{КАПИТАЛ} + \text{ОБЯЗАТЕЛЬСТВА}. \quad (14.2)$$

В бухгалтерском балансе активы и пассивы приводятся только в стоимостных показателях.

Каждый элемент (строка) актива и пассива баланса *называется* статьей баланса.

Любая статья актива баланса позволяет получить следующую характеристику экономических ресурсов: в чем воплощена данная часть активов, где используются, их величина.

Любая статья пассива баланса позволяет получить следующую характеристику источников образования экономических ресурсов: за счет какого источника данная часть активов создана, для какой цели предназначены, их величина.

Все статьи актива и пассива баланса исходя из их экономической однородности сведены в определенные разделы баланса.

АКТИВ баланса содержит два раздела:

I. Долгосрочные активы.

II. Краткосрочные активы.

ПАССИВ баланса состоит из трех разделов:

III. Собственный капитал.

IV. Долгосрочные обязательства.

V. Краткосрочные обязательства.

Разделы в активе баланса расположены по возрастанию ликвидности, а в пассиве – по степени закрепления источников.

Состав разделов баланса и порядок группировки в них статей регламентируются нормативными актами.

В бухгалтерском балансе содержится совокупность моментных показателей, характеризующих активы хозяйства и источники их формирования на определенную дату.

Таким образом, бухгалтерский баланс – это способ группировки активов хозяйства по видам и источникам их образования в стоимостном выражении по состоянию на определенную дату.

15 АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА

Вопросы

15.1 Значение, задачи и информационное обеспечение анализа источников формирования капитала

15.2 Показатели, характеризующие структуру пассива баланса. Анализ наличия, состава, структуры и динамики источников собственных и заемных средств промышленной организации

15.3 Методика оценки стоимости капитала промышленной организации и оптимизация его структуры

15.1 Значение, задачи и информационное обеспечение анализа источников формирования капитала

В условиях рыночной экономики перед собственниками бизнеса в первую очередь стоит проблема обеспечения финансирования производственно-хозяйственной деятельности организации. Именно от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов будут зависеть все показатели деятельности субъекта хозяйствования.

Поэтому для современной организации при проведении финансового анализа вопросы оценки источников формирования капитала, поиск оптимального соотношения собственного и заемного капитала в каждом отдельно взятом случае имеют первоочередное значение.

В связи с этим на современном этапе существенно возрастает приоритетность и роль анализа финансовой деятельности, одним из элементов которого является комплексное системное исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью обеспечения финансовой стабильности и финансовой безопасности организаций.

Как уже отмечалось ранее, весь капитал организации подразделяется на собственный и заемный. Следовательно, руководство

организации должно иметь чёткое представление, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность, насколько оптимальна структура капитала и насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные средства. От всего перечисленного выше будут зависеть финансовое благополучие субъекта хозяйствования и результаты его деятельности.

В процессе анализа необходимо:

- 1) изучить состав, структуру и динамику источников формирования капитала организации;
- 2) установить факторы изменения их величины;
- 3) определить стоимость отдельных источников капитала, его средневзвешенную цену и факторы ее изменения;
- 4) оценить изменения, произошедшие в пассиве баланса с точки зрения повышения уровня финансовой устойчивости организации;
- 5) обосновать оптимальный вариант соотношения собственного и заемного капитала.

Основными источниками информации для анализа формирования и размещения капитала организации является отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, об изменении капитала, о движении денежных средств, приложение к балансу и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

15.2 Показатели, характеризующие структуру пассива баланса. Анализ наличия, состава, структуры и динамики источников собственных и заемных средств промышленной организации

Устойчивое финансовое состояние субъектов хозяйствования во многом зависит от того, насколько оптимальна структура источников капитала (соотношения собственных и заемных средств). Поэтому первым этапом при проведении финансового анализа является анализ пассива баланса в первую очередь с позиции оптимальности его структуры.

Структура пассива баланса представляет собой соотношение отдельных статей в сопоставлении с его валютой. При этом можно рассчитывать как структуру пассива в целом, так и структуру отдельных его разделов.

Как уже отмечалось ранее, пассив бухгалтерского баланса состоит из трёх разделов:

- собственный капитал;

- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства.

Данная информация содержится в форме бухгалтерской финансовой отчётности «Бухгалтерский баланс».

Потребность в собственном капитале обусловлена необходимостью самофинансирования субъектами хозяйствования своей деятельности. Он является основой их самостоятельности и независимости. Особенность собственного капитала состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков, а, следовательно, меньше риск потери. Вместе с тем, если финансировать свою деятельность только за счёт собственных средств, то у собственников бизнеса существует риск, в случае неудачи, потерять все вложенные средства. Так же, ограничиваясь только собственными средствами, субъекты хозяйствования зачастую лишают себя возможности расширять и развивать свою деятельность.

Одновременно стоит заметить, что наличие в большом объёме заёмных средств снижает финансовую устойчивость организации и требует постоянного отслеживания сроков возврата кредитных ресурсов и необходимости обеспечения свободных денежных средств на расчётном счёте.

Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение организации. Выработка правильной финансовой стратегии в этом вопросе поможет многим предприятиям повысить эффективность своей деятельности и минимизировать риски возникновения банкротства.

При анализе пассива бухгалтерского баланса следует использовать методы как горизонтального, так и вертикального анализа. Сравнению могут подвергаться данные на начало и конец отчётного периода, плановые и фактические величины. При необходимости проведения межхозяйственного анализа в отдельных случаях рассчитываются среднегодовые значения статей пассива баланса.

Анализ предлагается осуществлять в следующей последовательности:

- 1) рассчитывается структура пассива бухгалтерского баланса как отношение величины каждой отдельно взятой строки баланса к валюте;
- 2) определяются отклонения данных на конец года от данных на начало года (факт от плана) как в абсолютной сумме, так и отклонение по структуре;
- 3) определяются отклонения данных на конец года от данных на начало года (факт от плана) в процентах к величине на начало года (к плану) – рассчитывается темп прироста;

4) определяются отклонения данных на конец года от данных на начало года (факт от плана) в процентах к изменению итога баланса.

Помимо расчета структуры источников формирования капитала (доля собственных и заёмных средств в валюте баланса), важным моментом является установление пропорции между этими двумя показателями. Так, оптимальной признаётся ситуация, при которой соотношение собственных и заёмных средств составляет 60 % к 40 % соответственно. То есть ситуация, когда не менее 60 % имущества организации сформировано за счёт собственных средств и не более 40 % приходится на заёмные средства. Данная ситуация признана оптимальной, так как позволяет минимизировать хозяйственные риски, связанные со снижением ликвидности и платёжеспособности организации.

Вместе с тем из предложенной ситуации есть исключения. Так, в бизнесе с высокой степенью риска (различные стартапы, венчурный бизнес) доля заёмных средств может в разы превышать собственные. Аналогичная ситуация может наблюдаться и в бизнесе с высокой скоростью оборачиваемости активов, когда на счетах компании достаточно свободных средств для погашения своих текущих обязательств.

Соотношение заёмного капитала к собственному получило название **коэффициента финансового риска** (плеча финансового рычага).

Для оценки структуры формирования капитала организации рассчитывают также **коэффициент самофинансирования** – отношение суммы самофинансируемого дохода (реинвестированная прибыль + амортизация) к общей сумме внутренних и внешних источников финансовых доходов.

Данный коэффициент можно рассчитать также отношением самофинансируемого дохода к добавленной стоимости. Он показывает степень самофинансирования деятельности организации по отношению к созданному богатству.

Основные положения, на которые стоит обратить внимание при анализе состава и структуры капитала организации:

- на протяжении анализируемого периода должен наблюдаться рост величины собственного капитала организации (за счет увеличения нераспределенной прибыли), что свидетельствует о получении положительных значений чистой прибыли и о направлении ее (всей или части) на развитие организации;

- состав и структура капитала оказывают значительное влияние на финансовое состояние организации – на показатели финансовой устойчивости и ликвидности. Организацию можно признать в большей или меньшей степени финансово устойчивой в случае превышения собственного капитала над заемным, что обеспечит соответствие норма-

тиву коэффициента автономии; превышения суммарной величины собственного капитала и долгосрочных обязательств над величиной долгосрочных активов, что обеспечит положительную величину собственного оборотного капитала;

– состав и структура капитала обуславливают уровень финансовых рисков организации. Высокий удельный вес заемного капитала может сделать опасным привлечение новых заемных средств. Чем выше величина и доля заемного капитала, тем выше уровень рисков. Уровень рисков очень сильно увеличивается при финансировании долгосрочных активов за счет краткосрочных обязательств, то есть при отсутствии собственного оборотного капитала.

15.3 Методика оценки стоимости капитала промышленной организации и оптимизация его структуры

Поскольку капитал организации относится к одному из факторов производства, задействованных в предпринимательской деятельности, он так же имеет свою стоимость и характеризуется величиной затрат на его привлечение и размещение.

Стоимость капитала организации – это его цена, которую организация платит за его привлечение из разных источников.

Таким образом, стоимость капитала представляет собой часть прибыли, которую организация обязана уплатить за использование привлеченного или сформированного капитала. Данный показатель выступает минимально необходимой нормой прибыли от текущей деятельности. Если рентабельность текущей деятельности будет ниже, чем стоимость капитала, то это в скором времени может привести к потере ликвидности и в дальнейшем к банкротству субъекта хозяйствования.

Так же стоимость капитала можно рассматривать как дисконтную ставку в вопросах эффективности инвестиционной деятельности. Если цена инвестированного капитала кажется выше ставки доходности по инвестиционному проекту, то такой проект будет убыточным.

Показатель стоимости капитала организации может выступать критерием при оценке эффективности лизинга. Если стоимость финансового лизинга превышает стоимость капитала субъекта хозяйствования, то использование лизинга для формирования основного капитала невыгодно.

Показатель стоимости заемного капитала используется для оценки эффекта финансового левериджа, который показывает прирост рентабельности собственного капитала за счет использования заемных средств. Эффект будет положительным, если цена заемных средств

ниже рентабельности инвестированного капитала в операционные активы.

И, наконец, стоимость капитала является важным измерителем уровня рыночной стоимости открытых акционерных обществ. При снижении стоимости капитала происходит рост рыночной стоимости организации, и наоборот.

Так как капитал организации формируется за счет разных источников, то необходимо оценить каждый из них по отдельности и произвести сравнительный анализ их стоимости.

Таблица 15.1 – Стоимость капитала, привлекаемого из различных источников

Источник капитала	Формула для расчёта
Стоимость собственного капитала организации	$Ц_{ск} = \frac{\text{Сумма чистой прибыли, выплаченная ее собственником в отчетном периоде}}{\text{Средняя сумма собственного капитала в отчетном периоде}} \times 100$
Стоимость дополнительно привлекаемого капитала за счет эмиссии акций	$Ц_{ск} = \frac{\text{Сумма выплаченных дивидендов по акциям}}{\text{Сумма акционерного капитала}} \times 100$
Стоимость заемного капитала в виде банковских кредитов	$Ц_{ск} = \frac{\text{Уплаченные проценты за кредит}}{\text{Средства, мобилизованные с помощью кредита}}$
Стоимость финансового лизинга	$Ц_{фл} = \frac{(C_{л} - HA) \times (1 - K_{н})}{1 - 3_{фл}}$
Стоимость заемного капитала, привлекаемого за счет эмиссии облигаций	$Ц_{обл} = \frac{\text{Выплаченная сумма процентов по облигациям}}{\text{Текущая стоимость облигаций}}$
Стоимость товарного кредита, предоставляемого в форме краткосрочной отсрочки платежа	$Ц_{т.кр} = \frac{(ЦС \times 360) \times (1 - K_{н})}{Д}$

Оценка стоимости капитала должна быть завершена анализом предельной эффективности капитала, которая определяется отношением прироста уровня рентабельности инвестированного капитала к приросту средневзвешенной стоимости капитала.

Помимо оценки стоимости капитала, одной из важных задач финансового анализа выступает оптимизация структуры капитала. Решение поставленной задачи позволяет обеспечить наиболее эффективные пропорции между его стоимостью, доходностью и финансовой устойчивостью субъекта хозяйствования.

Оптимизация структуры капитала производится по следующим критериям:

- минимизации средневзвешенной стоимости совокупного капитала;
- максимизации уровня доходности (рентабельности) собственного капитала;
- минимизации уровня финансовых рисков.

Привлечение дополнительного капитала, как за счет собственных источников организации, так и за счет заемных, имеет свои пределы и обычно связано с возрастанием её средневзвешенной стоимости. При выпуске дополнительных акций и облигаций в условиях насыщения рынка необходимо выплачивать более высокие дивиденды или купонные доходы, чтобы привлечь инвесторов. Привлечение дополнительных кредитов при высоком уровне финансового рычага, а следовательно, и финансового риска, возможно только на условиях повышенной процентной ставки за кредит с учетом риск-премии для банка.

16 АНАЛИЗ РАЗМЕЩЕНИЯ КАПИТАЛА И ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы

16.1 Понятие, значение, задачи, информационное обеспечение анализа размещения капитала промышленной организации и оценка ее имущественного состояния

16.2 Анализ состава, динамики и структуры активов промышленной организации. Анализ источников их формирования

16.3 Общая оценка имущественного состояния промышленной организации

16.1 Понятие, значение, задачи, информационное обеспечение анализа размещения капитала промышленной организации и оценка ее имущественного состояния

Достоверное определение имущественного положения организации на сегодняшний день является одним из важнейших вопросов, стоящих перед субъектом хозяйствования. Так, согласно законодательству Республики Беларусь, под имуществом следует понимать недвижимые и движимые вещи (включая деньги и ценные бумаги), в том числе имущественные права, установленные

гражданским законодательством. Применительно к субъекту хозяйствования к имуществу относят всё то, чем оно владеет: основной капитал и оборотный капитал, выраженные в денежной форме и отраженные в бухгалтерском балансе организации.

Вместе с тем в бухгалтерском финансовом учёте относительно юридических лиц вместо гражданско-правового понятия имущества чаще используют категорию «активы».

Так, актив бухгалтерского баланса позволяет дать общую оценку изменения всего имущества организации, выделить в его составе долгосрочные активы (I раздел баланса) и краткосрочные активы (II раздел баланса), изучить динамику структуры имущества.

Активы (от лат. *activus* – действенный) представляют собой совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих организации: здания, сооружения, машины и оборудование, материальные запасы, банковские вклады, вложения в ценные бумаги, патенты, авторские права и т. д. В широком смысле слова это любые ценности, обладающие денежной стоимостью и оцениваемые в деньгах.

Сведения об имуществе организации содержатся в активе баланса. По этим данным можно установить, какие изменения произошли в активах субъекта хозяйствования, какую часть составляет её недвижимость, а какую – оборотные средства, в т. ч. в сфере производства и обращения.

Основным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности, т. е. скорость превращения в денежную наличность. По этому признаку все активы подразделяются на долгосрочные (внеоборотные) (раздел I баланса) и краткосрочные (оборотные) активы (раздел II баланса).

Активы также подразделяются на материальные (вещественные, осязаемые) и нематериальные (неосязаемые, не являются физическими объектами). К последним относятся патенты и имущественные права на изобретения, промышленные образцы, авторские права и т. п.

Средства организации могут быть использованы как во внутреннем обороте, так и за его пределами (дебиторская задолженность, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, денежные средства на счетах в банках).

Краткосрочные (оборотные) активы могут находиться в сфере производства (запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов) и в сфере обращения (готовая продукция на складах и отгруженная покупателям, средства в расчетах, краткосрочные финансовые вложения, денежная наличность в кассе и на счетах в банках, товары и др.).

Непосредственно о финансовом положении организации свидетельствуют состав и структура ее активов (имущества), капитала и обязательств по состоянию на начало и конец отчетного периода;

изменения в размещении средств и источниках их формирования на конец года по сравнению с началом года и т. д. Это позволит выявить причины отклонений и оценить перспективы развития финансового положения организации в будущем. Анализ имущественного положения организации является первым этапом анализа финансового состояния. Поэтому, чтобы провести наиболее полный и достоверный анализ финансового состояния, необходимо провести анализ имущественного положения субъекта хозяйствования, который является одним из приоритетных направлений в оценке финансового положения.

Состояние размещения капитала и имущественного состояния субъекта хозяйствования в первую очередь зависит от результатов его производственно-хозяйственной деятельности.

Тогда основной целью анализа выступает своевременное выявление проблем в вопросах размещения капитала, а так же выработка направлений на устранение установленных недостатков в размещении капитала и имущественном состоянии субъекта хозяйствования.

Задачи анализа:

- оценка изменения стоимости имущества за отчетный период;
- определение роли отдельных элементов структуры в формировании имущества;
- формирование направлений вложений финансовых средств в долгосрочные и краткосрочные (наиболее мобильные) активы и оценка целесообразности этих вложений;
- детальный анализ эффективности использования структуры и динамики основных или оборотных средств;
- определение доли дебиторской задолженности в имуществе организации, ее состава и структуры, показателей оборачиваемости дебиторской задолженности;
- выявление среди дебиторов контрагентов с наибольшей задолженностью для разработки мероприятий по ее сокращению.

Основными источниками информации для анализа размещения капитала промышленной организации и оценки ее имущественного состояния служат отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

16.2 Анализ состава, динамики и структуры активов промышленной организации. Анализ источников их формирования

Как уже отмечалось ранее, актив бухгалтерского баланса состоит из двух разделов: долгосрочные и краткосрочные активы.

В состав долгосрочных активов в свою очередь входят:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- доходные вложения в материальные активы (в том числе инвестиционная недвижимость, предметы финансовой аренды (лизинга), прочие доходные вложения в материальные активы);
- вложения в долгосрочные активы;
- долгосрочные финансовые вложения;
- отложенные налоговые активы;
- долгосрочная дебиторская задолженность;
- прочие долгосрочные активы;

Краткосрочные активы включают:

- запасы (материалы, животные на выращивании и откорме, незавершенное производство, готовая продукция и товары, товары отгруженные, прочие запасы);
- долгосрочные активы, предназначенные для реализации;
- расходы будущих периодов;
- налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам;
- краткосрочная дебиторская задолженность;
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства и эквиваленты денежных средств;
- прочие краткосрочные активы.

Анализ размещения капитала и оценка имущественного состояния организации базируется в первую очередь на относительных показателях, так как абсолютные показатели в условиях инфляции практически невозможно привести в сопоставимый вид.

К анализу имущественного положения организаций существует большое количество подходов как отечественных, так и зарубежных авторов. В целом, все существующие методики в некоторой степени дополняют и раскрывают друг друга, в результате чего их стоит использовать комплексно.

Сравнительный анализ основных подходов к оценке представлен в таблице 16.1.

Таблица 16.1 – Сравнительная характеристика методик анализа имущественного положения организации

Элементы методики	Киселев М.В.	Ковалев В.В.	Савицкая Г.В.
Цели и задачи анализа	1. Анализ тенденции развития предприятий за ряд лет и выявление наиболее острых проблем.	1. Повысить реальность учетных оценок имущества в целом и отдельных его компонентов.	Цель оценки состава, динамики и структуры активов состоит в оценке тенденций изменения структуры и разработке

	2. Дать наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источниках, а также динамике этих изменений	2. Представить баланс в форме, облегчающей расчет основных аналитических коэффициентов, наглядность и пространственно-временную сопоставимость	организационно-экономических механизмов повышения качества их использования
Объекты	Имущественное положение предприятия, изучение активов и источников их формирования	Имущественное и финансовое положение предприятия	Имущественное положение предприятия, использование активов предприятия
Показатели	1. Состав и структура основных средств и долгосрочных активов. 2. Показатели состояния и движения основных средств. 3. Структура оборотных средств и оценка их оборачиваемости. 4. Состав собственного капитала и источников их формирования. 5. Оценка динамики и оборачиваемости дебиторской задолженности. 6. Изменение величины и структуры краткосрочных и долгосрочных пассивов. 7. Общая оценка имущественного положения предприятия	1. Изменение валюты баланса. 2. Доля долгосрочных активов. 3. Структура основных средств. 4. Доля заемных средств в валюте баланса. 5. Соотношение собственных и заемных средств	1. Структура капитала. 2. Состав, структура и динамика основного капитала. 3. Состав, структура и динамика оборотных средств. 4. Состояние производственных запасов. 5. Состояние дебиторской задолженности. 6. Остатки денежных средств

Окончание таблицы 16.1

Способы и приемы исследования	Вертикальный и горизонтальный анализ, сравнительный аналитический баланс	Построение аналитического баланса нетто, вертикальный и горизонтальный анализ	Вертикальный и горизонтальный анализ, использование количественных методов исследования, логические способы обработки информации
-------------------------------	--	---	--

Основные положения, на которые стоит обратить внимание при анализе совокупных активов организации:

рост совокупной величины активов является благоприятным моментом, свидетельствующим о расширении деятельности организации. Однако при этом необходимо сопоставить темпы роста активов с темпами роста объемов продаж (выручки). Если прирост выручки больше прироста имущества, то наблюдается ускорение оборачиваемости активов, следовательно, организация эффективно управляет своими активами, и наоборот;

- уменьшение величины имущества свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота, что может повлечь неплатежеспособность организации;

- резкие колебания в динамике активов за ряд периодов свидетельствуют о существенном изменении условий деятельности организации, о неэффективной политике управления активами и требуют особого внимания, так как в последующем могут привести к возникновению проблем с платежеспособностью. При резких изменениях в составе, структуре активов фирмы необходимо выявить причины этих изменений и как они повлияли на финансовое состояние.

Отдельно остановимся на анализе структуры имущества (вертикальный анализ). На данном этапе производится расчет удельных весов отдельных статей активов организации. Во многих литературных источниках методика предполагает деление каждой статьи активов на совокупную величину активов. Однако более полезным для анализа будет расчет удельных весов отдельных составляющих активов в рамках соответствующего раздела. То есть находится удельный вес долгосрочных и краткосрочных активов в общей величине активов, а затем определяется удельный вес каждого элемента активов данных разделов к общей сумме соответствующих разделов бухгалтерского баланса (например, удельный вес основных средств в составе долгосрочных активов).

Результаты подобных расчетов позволят определить, какова структура имущества (соотношение долгосрочных и краткосрочных активов), а также какие статьи долгосрочных и краткосрочных активов являются наиболее значимыми.

При анализе структуры активов необходимо учитывать следующее:

- структура активов (соотношение долгосрочных и краткосрочных активов) зависит от масштабов деятельности организации и от отраслевой принадлежности. В промышленности (машиностроение, металлургия и т. д.) преобладают долгосрочные активы, их доля может превышать 60–70 %. Краткосрочные активы преобладают в таких отраслях, как торговля, строительство и т. д.;

- в структуре долгосрочных активов, как правило, преобладают основные средства, и обычно их доля составляет более 70 %. В структуре краткосрочных активов преобладают запасы и дебиторская задолженность, и, как правило, их удельный вес составляет порядка 90 %. Удельные веса краткосрочных финансовых вложений и денежных средств незначительные;

- с точки зрения ликвидности и платежеспособности организации необходимо, чтобы в структуре активов преобладали краткосрочные активы, а в структуре краткосрочных активов преобладали дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения и денежные средства.

Таким образом, структура активов промышленной организации в итоге обуславливает структуру капитала:

- для обеспечения финансовой устойчивости необходимо превышение собственного капитала и долгосрочных обязательств над долгосрочными активами;

- для обеспечения ликвидности и платежеспособности необходимо значительное превышение краткосрочных активов над краткосрочными обязательствами.

16.3 Общая оценка имущественного состояния промышленной организации

При анализе имущественного положения на основе формы № 1 бухгалтерской отчетности рассчитываются показатели, его характеризующие, определяется их изменение за год и за ряд лет. К данным показателям относятся:

Величина капитала компании (К) – сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении организации. Она равна итогу бухгалтерского баланса-нетто:

$$K = \text{Итог баланса (Валюта баланса)}. \quad (16.1)$$

Собственный капитал (СК) – собственные средства предприятия на определенную дату, которые определяются по итогу раздела № 3 баланса или иными словами это раздел бухбаланса, отражающий остаточное требование учредителей (участников) к созданному ими предприятию:

$$СК = \text{итог раздела III баланса (Капитал и резервы)}. \quad (16.2)$$

Собственные оборотные средства (СОС) – величина собственных средств, которые находятся в обороте. Собственные оборотные средства определяют степень платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Формула показателя имеет вид:

$$СОС = СК + ДО - ВА, \quad (16.3)$$

где ДО – долгосрочные обязательства; ВА – внеоборотные активы.

Также собственные оборотные средства можно рассчитать как разность между мобильными (оборотными) активами (ОА) и краткосрочными обязательствами (КО):

$$СОС = ОА - КО. \quad (16.4)$$

Привлеченный (заемный) капитал (ПК) – это сумма долгосрочных (ДО) и текущих обязательств (ТО). Он характеризует размер задолженности предприятия на отчетную дату:

$$ПК = ДО + ТО. \quad (16.5)$$

Текущие активы (ТА), или «мобильные активы», «оборотные средства» – характеризуют средства, находящиеся в запасах, затратах, денежных средствах и в дебиторской задолженности, т. е. итог раздела II бухгалтерского баланса:

$$ТА = \text{раздел II (Краткосрочные активы)}. \quad (16.6)$$

Мобильными активами они называются потому, что в отличие от основных средств и других долгосрочных активов могут быть быстрее, чем другие активы, возвращены в виде денежных средств для расчетов с должниками.

Текущие обязательства (ТО), или краткосрочные обязательства, – это задолженность, которую следует погасить в течение года.

$$ТО = КЗ + З, \quad (16.7)$$

где КЗ – кредиторская задолженность; З – кредиты и займы.

Долгосрчные активы (ДА), их принято называть «иммобилизованные активы», – это сумма основных средств и прочих внеоборотных активов, которые в отличие от оборотных средств (мобильных активов) обращаются медленнее и определяются по итогу первого раздела актива баланса:

$$ДА = \text{итог раздела I (Долгосрчные активы)}. \quad (16.8)$$

Долгосрчные обязательства (ДО) – это кредиты и займы, полученные на длительный период – более одного года. Они показываются в пассиве баланса в разделе № 4 баланса:

$$ДО = \text{итог раздела IV (Долгосрчные обязательства)}. \quad (16.9)$$

Кроме вышеназванных коэффициентов, для **оценки имущественного положения** предприятия можно рассчитать показатели по данным актива бухгалтерского баланса, которые отражают структуру и динамику ее имущества в учетной оценке (табл. 16.2).

Таблица 16.2 – Основные финансовые коэффициенты, характеризующие имущественное положение предприятия

Наименование финансового коэффициента	Расчетная формула	
	Числитель	Знаменатель
Динамика имущества	Валюта баланса на конец периода	Валюта баланса на начало периода
Доля долгосрчных активов в имуществе	Долгосрчные активы	Валюта баланса
Доля краткосрчных активов в имуществе	Оборотные активы	Валюта баланса
Доля денежных средств и их эквивалентов в оборотных активах	Денежные средства и денежные эквиваленты	Краткосрчные активы
Доля финансовых вложений (за исключением денежных эквивалентов) в оборотных активах	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	Краткосрчные активы
Доля запасов в краткосрчных активах	Запасы	Краткосрчные активы
Доля дебиторской задолженности в краткосрчных активах	Дебиторская задолженность	Краткосрчные активы
Доля основных средств в долгосрчных активах	Основные средства	Долгосрчные активы

Окончание таблицы 16.2

Доля нематериальных активов в долгосрочных активах	Нематериальные активы	Долгосрочные активы
Доля финансовых вложений в долгосрочных активах	Финансовые вложения	Долгосрочные активы
Доля результатов исследований и разработок в долгосрочных активах	Результаты исследований и разработок	Долгосрочные активы
Доля нематериальных поисковых активов в долгосрочных активах	Нематериальные поисковые активы	Долгосрочные активы
Доля материальных поисковых активов в долгосрочных активах	Материальные поисковые активы	Долгосрочные активы
Доля долгосрочных вложений в материальные ценности в долгосрочных активах	Долгосрочные вложения в материальные ценности	Долгосрочные активы
Доля отложенных налоговых активов в долгосрочных активах	Отложенные налоговые активы	Долгосрочные активы

Поскольку практически все финансовые коэффициенты, характеризующие имущественное положение, имеют отраслевую специфику, то у них отсутствуют универсальные рекомендуемые значения.

Выработка рекомендуемых значений для этих показателей возможна лишь в рамках конкретных отраслей.

Вследствие этого они анализируются в динамике, в сравнении с данными аналогичных предприятий (принадлежащих той же отрасли) и среднеотраслевыми показателями. По итогам анализа делается вывод о рациональности структуры имущества коммерческой организации (наиболее рациональная, в целом рациональная, наименее рациональная), причинах ее изменений.

Анализируя имущественное положение организации, также необходимо оценить состояние используемых основных средств. Для этих целей рассчитываются следующие показатели:

- 1) коэффициент износа;
- 2) коэффициент обновления;
- 3) коэффициент выбытия.

Важным показателем оценки имущества является *коэффициент реальной стоимости имущества* (K_p) (реальной стоимости основных и материальных оборотных средств в имуществе предприятия). Он определяет, какую долю в стоимости имущества составляют средства производства. По существу, этот коэффициент определяет уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$K_p = (OC + ЗАП + НЗП + МБП) / \text{итого активов} \quad (16.10)$$

где ОС – суммарная величина основных средств по остаточной стоимости; ЗАП – суммарная величина производственных запасов; НЗП – суммарная величина незавершенного производства; МБП – суммарная величина малоценных и быстроизнашиваемых предметов по остаточной стоимости.

На основе данных хозяйственной практики нормальным считается ограничение, когда реальная стоимость имущества составляет более 0,5 от общей стоимости активов.

17 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ИНТЕНСИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы

17.1 Значение, задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа эффективности и интенсивности использования капитала промышленной организации

17.2 Показатели эффективности и интенсивности использования капитала

17.3 Основные показатели, характеризующие деловую активность промышленной организации

17.1 Значение, задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа эффективности и интенсивности использования капитала промышленной организации

Капитал промышленной организации представляет собой обобщающий показатель, характеризующий в денежном выражении весь капитал субъекта хозяйствования, выраженный как в натуральной, так и денежной форме.

Определение «капитал» неоднозначно интерпретируется в работах отечественных и зарубежных ученых по экономике. Чаще всего, под ним имеют в виду сумму акционерного капитала, объем инвестиций и размер нераспределенной прибыли, а также все долгосрочные источники финансирования. Зачастую термин «капитал» используют для характеристики активов организации, выделяя при этом основной (долгосрочные активы, в т.ч. и незавершенное производство) и оборотный (все краткосрочные активы) капиталы.

Таким образом, термин «капитал» употребляется как в отношении источников средств, так и в отношении активов. В первом случае, устанавливая источники, речь идет о «пассивном капитале», а определяя активы, говорят об «активном капитале», подразделяя его при этом на основной и оборотный капитал (долгосрочные и краткосрочные активы).

Эффективность использования капитала характеризуется результатами его функционирования во взаимосвязи с затратами, необходимыми для достижения этих результатов. В настоящее время под эффективностью использования капитала, как правило, подразумевается величина прибыли, полученной на один рубль вложенного капитала. Так как состояние капитала в процессе деятельности организации постоянно изменяется, то, кроме показателя величины получаемой прибыли, эффективность функционирования капитала должна определяться и более общим показателем – величиной прироста капитала за период. Поэтому в качестве основных критериев при оценке эффективности использования капитала представляется необходимым применять несколько показателей, а именно:

- прибыль, получаемую организацией за отчетный период,
- изменение показателей финансового состояния в целом,
- показателей деловой активности организации,
- величину прироста капитала субъекта хозяйствования за период.

При определении эффективности использования капитала следует использовать как методы финансово-инвестиционного анализа, так и методы комплексного анализа капитала. Такой подход позволяет получить полную оценку с двух позиций для дальнейшего их сравнения и определения степени необходимой детализации. Капитал, проходя последовательно все стадии производства, в каждой выполняет свою функцию. Не только часть необходимого для организации капитала попеременно проходит три формы – денежного, производительного и товарного капитала, но и различные части этого капитала постоянно существуют одна возле другой в этих трех формах, причем относительная величина этих частей постоянно меняется. Следовательно, капитал при исчислении, оценке и анализе необходимо рассматривать с двух позиций: с одной стороны – по источникам его формирования, и с другой стороны – по физической форме его существования.

Особое место в системе анализа капитала организации занимает изучение его текущего состояния, а также показателей интенсивности и эффективности использования. Подходы к анализу капитала могут быть весьма разнообразными.

Основной целью анализа эффективности и интенсивности капитала является получение небольшого числа ключевых (наиболее

информативных) параметров, дающих объективную и точную картину эффективности его использования.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа.

Основными задачами анализа эффективности функционирования капитала являются:

- определение влияния прибыли на капитал;
- установление прироста капитала;
- оценка влияния на финансовое положение организации состояния показателей эффективности капитала.

Основными источниками информации для анализа эффективности и интенсивности использования капитала служат отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, о движении капитала, о движении денежных средств, о наличии и движении основных средств и другие формы отчетности, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

17.2 Показатели эффективности и интенсивности использования капитала

Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью) – отношением суммы прибыли к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

Взаимосвязь между показателями рентабельности совокупного капитала и его оборачиваемости выражается следующим образом:

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая сумма капитала}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \times \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая сумма капитала}} \quad (17.1)$$

Иными словами, рентабельность активов (ROA) равна произведению рентабельности продаж (R_{pn}) и коэффициента оборачиваемости капитала ($K_{об}$):

$$ROA = K_{об} \times R_{pn} \quad (17.2)$$

Достоинство ROA и в том, что его можно использовать для прогнозирования суммы прибыли. Для этого применяется следующая модель:

$$\Pi = KL \times ROA, \quad (17.3)$$

где KL – среднегодовая сумма капитала; Π – сумма прибыли.

Рентабельность заёмного капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовым остаткам заёмного капитала.

Одним из основных показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага ($\mathcal{E}\Phi P$):

$$\mathcal{E}\Phi P = [ROA(1 - K_n) - \text{СП}] \frac{ЗК}{СК}, \quad (17.4)$$

где ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов (отношение суммы прибыли к среднегодовой сумме всего капитала); K_n – коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов к сумме прибыли); СП – ставка ссудного процента, предусмотренного контрактом; $ЗК$ – заемный капитал; $СК$ – собственный капитал.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала (ROE) за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Он возникает в тех случаях, если экономическая рентабельность капитала выше ссудного процента.

$\mathcal{E}\Phi P$ состоит из двух компонентов:

1) разности между рентабельностью совокупного капитала после уплаты налога и ставкой процента за кредиты:

$$[ROA(1 - K_n) - \text{СП}], \quad (17.5)$$

2) плеча финансового рычага: $ЗК/СК$.

Положительный $\mathcal{E}\Phi P$ возникает, если $ROA(1 - K_n) - \text{СП} > 0$. Разность между стоимостью заемного и всего капитала позволит увеличить рентабельность собственного капитала. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т. е. долю заемного капитала. Если $ROA(1 - K_n) - \text{СП} < 0$, создается отрицательный $\mathcal{E}\Phi P$ (эффект «дубинки»), в результате чего происходит «проедание» собственного капитала и это может стать причиной банкротства предприятия.

Рентабельность собственного капитала замыкает всю пирамиду показателей эффективности функционирования предприятия, вся деятельность которого должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышение уровня его доходности.

Нетрудно заметить, что рентабельность собственного капитала (ROE) и рентабельность совокупного капитала (ROA) тесно связаны между собой:

$$ROE = ROA \times MK, \text{ или}$$

$$\frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Совокупный капитал}} \times \frac{\text{Совокупный капитал}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (17.6)$$

где MK – мультипликатор капитала (финансовый рычаг).

Данная взаимосвязь показывает зависимость между степенью финансового риска и прибылью собственного капитала. Очевидно, что по мере снижения рентабельности совокупного капитала предприятие должно увеличивать степень финансового риска, чтобы обеспечить желаемый уровень доходности собственного капитала.

Расширить факторную модель ROE можно за счет разложения на составные части показателя ROA :

$$ROE = R_{pn} \times K_{об} \times MK. \quad (17.7)$$

Рентабельность продаж (R_{pn}) характеризует эффективность управления затратами и ценовой политики предприятия.

Коэффициент оборачиваемости капитала отражает интенсивность его использования и деловую активность предприятия, *мультипликатор капитала* – политику в области финансирования. Чем выше его уровень, тем выше степень риска банкротства предприятия, но вместе с тем выше доходность собственного (акционерного) капитала при положительном эффекте финансового рычага.

Следовательно, доходность собственного капитала возросла в основном благодаря ускорению оборачиваемости капитала и повышению уровня финансового рычага.

17.3 Основные показатели, характеризующие деловую активность промышленной организации

Деловая активность организации – это результативность и эффективность её производственно-коммерческой деятельности.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств.

Информационной базой для анализа деловой активности традиционно выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность

организации. Для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического учета.

Анализ деловой активности организации заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов (показателей) оборачиваемости.

Коэффициенты (показатели) оборачиваемости показывают, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы субъекта хозяйствования. Обратная величина, помноженная на 360 дней (или количество дней в анализируемом периоде), указывает на продолжительность одного оборота этих активов.

Финансовые показатели оборачиваемости имеют важное значение для любой организации, так как от скорости оборота авансированных средств зависит объем выручки от реализации.

Рассмотрим более подробно показатели, характеризующие уровень деловой активности организации.

1. Коэффициент оборачиваемости активов. Показывает количество совершаемых активами оборотов за анализируемый период:

$$K_{акт} = \frac{B}{Акт.ср.год.}, \quad (17.8)$$

где $K_{акт}$ – коэффициент оборачиваемости активов, коэфф.; $Акт.ср.год.$ – среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.

2. Продолжительность одного оборота характеризует продолжительность одного оборота всего авансируемого капитала (активов) в днях:

$$T_{акт} = \frac{360}{K_{акт}}, \quad (17.9)$$

где 360 – расчетный период, дней.

3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов. Показывает скорость оборотов мобильных активов предприятия за период:

$$K_{об.акт.} = \frac{B}{КА_{ср.год.}}, \quad (17.10)$$

где $КА_{ср.год.}$ – среднегодовая стоимость краткосрочных активов, тыс. руб.

4. Продолжительность одного оборота оборотных активов. Выражает продолжительность оборота мобильных активов за анализируемый период, т. е. длительность производственного цикла

организации:

$$T_{об.акт.} = \frac{360}{K_{об.акт.}} \quad (17.11)$$

5. Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат.

Показывает скорость оборота запасов и затрат:

$$K_{зиз} = \frac{З_{рп}}{З_{изср.год.}}, \quad (17.12)$$

где $З_{изср.год.}$ – среднегодовая стоимость запасов и затрат, млн руб.

6. Продолжительность одного оборота запасов и затрат.

Показывает скорость превращения запасов и затрат из материальной в денежную форму. Снижение показателя – благоприятная тенденция.

$$T_{зиз} = \frac{360}{K_{зиз}} \quad (17.13)$$

7. Коэффициент оборачиваемости остатков готовой продукции.

Показывает скорость оборота остатков готовой продукции:

$$K_{гп} = \frac{С_{рп}}{остГПср.год.}, \quad (17.14)$$

где $остГПср.год.$ – среднегодовая стоимость остатков готовой продукции, тыс. руб.

8. Продолжительность одного оборота остатков готовой продукции показывает скорость превращения остатков готовой продукции в денежную форму:

$$T_{гп} = \frac{360}{K_{гп}} \quad (17.15)$$

9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Показывает число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за анализируемый период. При ускорении оборачиваемости значение показателя снижается, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.

$$K_{дз} = \frac{В_{р}}{ДЗср.год.}, \quad (17.16)$$

где ДЗ_{ср.год.} – среднегодовая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.

10. Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности. Характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Снижение показателя – благоприятная тенденция.

$$T_{дз} = \frac{360}{K_{дз}} \quad (17.17)$$

Далее необходимо сравнить полученные результаты с данными, рассчитанными в прошлом периоде, а также с основными конкурентами субъекта хозяйствования.

17.4 Резервы повышения эффективности использования капитала и основные направления их поиска

Оценка эффективности использования капитала является одной из важных характеристик результативности функционирования организации и целесообразности инвестирования средств в его развитие. Она отражает конкурентоспособность продукции, её финансовый потенциал, эффективность управления финансовыми ресурсами. Под эффективностью использования подразумевается способность организации извлекать максимум прибыли из всех находящихся в её распоряжении экономических ресурсов.

Как уже отмечалось выше, капитал состоит из двух составляющих: основных средств и оборотных средств. Поэтому пути повышения эффективности использования капитала целесообразно искать по двум направлениям: эффективность использования основных средств и фондов и эффективность управления оборотными средствами.

Повышение эффективности основных средств выражается, прежде всего, в увеличении объема хозяйственной деятельности, получаемого без капитальных дополнительных вложений. Эффективность использования основных средств во многом зависит от производственных особенностей той или иной отрасли кооперативного хозяйства, достигнутого уровня организации, технологии и других факторов.

Различают два основных направления улучшения использования основных средств: экстенсивное и интенсивное.

Экстенсивное направление связано с увеличением времени функционирования средств труда за определенный период времени (месяц, квартал, год). Чем лучше используются имеющиеся основные фонды во времени, тем выше фондоотдача. Увеличение времени

функционирования оборудования, машин, транспортных средств в результате сокращения простоев, повышения коэффициента сменности является важным фактором интенсификации всех видов деятельности кооперативных предприятий и организаций.

Экстенсивный путь повышения фондоотдачи особенно важен для таких отраслей хозяйственной деятельности, как торговля и заготовки, где относительно высока доля пассивной части основных средств (зданий, магазинов, баз, складов, заготовительных пунктов и др.). Увеличение времени работы здесь достигается за счет сокращения времени инвентаризаций товарно-материальных ценностей, оптимизации работы в течение суток магазинов, заготовительных пунктов, предприятий общепита, ликвидации простоев, недопущения потерь рабочего времени, сокращения сроков проведения ремонтных работ и т. п.

Интенсивное направление означает увеличение нагрузки средств труда в единицу времени. Оно связано с улучшением использования материальных и трудовых ресурсов, повышением производительности труда, снижением фондоемкости и материалоемкости. Интенсивный путь роста фондоотдачи означает лучшее использование средств труда в единицу времени. Достигается это за счет внедрения достижений научно-технического прогресса, когда функционирующие средства труда заменяются современными высокопроизводительными. В этой связи целесообразно большую часть капитальных затрат направлять на реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение действующих предприятий, а не на новое строительство.

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы организации и укрепление её финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений. Интересы организаций требуют полной ответственности за результаты своей производственно-финансовой деятельности. Поскольку финансовое положение организаций находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, организации заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Так же не стоит упускать тот факт, что основным составляющим показателей эффективности использования капитала является прибыль. Следовательно, при росте прибыли и повышается эффективность.

На увеличение прибыли влияют многие факторы, но главным фактором является себестоимость или издержки. Таким образом,

главным путем повышения эффекта от хозяйственной деятельности является снижение издержек.

В настоящее время при анализе фактической себестоимости выпускаемой продукции, выявлении резервов и экономического эффекта от ее снижения используется расчет по экономическим факторам. Экономические факторы наиболее полно охватывают все элементы процесса производства – средства, предметы труда и сам труд. Они отражают основные направления работы коллективов организаций по снижению себестоимости: повышение производительности труда, внедрение передовой техники и технологии, лучшее использование оборудования, удешевление заготовки и лучшее использование предметов труда, сокращение административно-управленческих и других накладных расходов, сокращение брака и ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

18 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ФИНАНСОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы

18.1 Понятие, значение и задачи анализа финансовой устойчивости и платежеспособности промышленной организации

18.2 Анализ финансовой устойчивости промышленной организации на основе анализа соотношения собственного и заемного капитала. Классификация типов финансовой устойчивости

18.3 Понятие платежеспособности и ликвидности промышленной организации. Анализ ликвидности баланса

18.4 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

18.5 Анализ кредитоспособности: понятие, основные задачи, показатели расчета и методика анализа

18.1 Понятие, значение и задачи анализа финансовой устойчивости и платежеспособности промышленной организации

Финансовое состояние организации можно охарактеризовать системой показателей, описывающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность организации финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. Результаты производственной, финансовой, коммерческой деятельности непосредственно влияют на финансовое состояние организации. Положительно влияет на положение организации, если

производственный и финансовый план выполняется. Невыполнение плана по производству, наоборот, провоцирует повышение себестоимости работ и ухудшение финансового состояния, ухудшение платежеспособности организации.

Финансовое состояние организации может быть устойчивым, неустойчивым или, по-другому, предкризисным, и кризисным. Способность организации своевременно расплачиваться по обязательствам и финансировать свою деятельность, а также переживать непредвиденные потрясения и оставаться платежеспособным даже в неблагоприятное время свидетельствует об её устойчивом положении. Таким образом, платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости. В.Г. Артеменко указывает на то, что именно независимость от изменения рыночной конъюнктуры и гарантированная платежеспособность лучше всего характеризует понятие финансовой устойчивости. Понятие платежеспособности подразумевает достаточность ликвидных активов, например, денежных средств и их эквивалентов, для незамедлительного погашения в полном объеме всех своих краткосрочных обязательств.

Превышение ликвидных активов над краткосрочными обязательствами означает финансовую устойчивость. Из этого можно сделать вывод, что главным признаком финансовой устойчивости будет являться наличие чистых ликвидных активов, полученных как разность между всеми ликвидными активами и всеми краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени.

Финансовая устойчивость является важнейшим показателем деятельности организации, который характеризуется ее способностью развиваться за счет собственных средств, при сохранении своей платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Сущностью оценки финансовой устойчивости является оценка обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Степень финансовой устойчивости обуславливает степень платежеспособности организации. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников формирования запасов и затрат. Оценка финансовой устойчивости позволяет определить финансовые возможности предприятия на длительные перспективы.

Цель анализа финансовой устойчивости – оценить способность организации погашать свои обязательства и сохранять права владения организацией в долгосрочной перспективе.

При этом необходимо решить следующие задачи:

- объективная оценка финансовой устойчивости;
- определение факторов, воздействующих на финансовую устойчивость;

– разработка вариантов конкретных управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость имеет значение не только для отдельных субъектов экономики, но и для всего общества, так как её роль в целом складывается из значений каждого элемента экономической системы.

18.2 Анализ финансовой устойчивости промышленной организации на основе анализа соотношения собственного и заемного капитала. Классификация типов финансовой устойчивости

А. Д. Шеремет, Е.В. Негашев, Р.С. Сайфулин и В.В. Ковалев проводят классификацию финансовой устойчивости по четырем типам в зависимости от соотношения общей величины запасов и затрат и источников их формирования. При этом А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин выделяют следующие четыре типа финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния (характеризуется превышением источников формирования собственных оборотных средств над величиной запасов и затрат и встречается в экономической практике крайне редко).

2. Нормальная устойчивость финансового состояния (величина запасов и затрат равна источникам их формирования, и платежеспособность предприятия гарантирована).

3. Неустойчивое финансовое состояние (возможно нарушение платежеспособности предприятия и обеспеченности запасов и затрат за счет собственных оборотных средств, но равновесие может быть восстановлено за счет привлечения краткосрочных кредитов и заемных средств). Финансовая неустойчивость считается нормальной, если величина источников, привлекаемых для пополнения запасов и затрат в форме краткосрочных кредитов и заемных средств, не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции.

4. Кризисное финансовое состояние (предприятие находится на грани банкротства, и величина запасов и затрат не покрывается всей суммой источников их обеспечения; денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд).

В. В. Ковалев выделяет такие четыре типа текущей финансовой устойчивости.

1. Абсолютная финансовая устойчивость, характеризуемая неравенством, согласно которому имеется превышение собственных оборотных средств над запасами и затратами.

2. Нормальная финансовая устойчивость, при которой для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные источники средств.

3. Неустойчивое финансовое положение, когда собственных оборотных средств недостаточно для покрытия величины запасов и затрат. Соответственно, предприятие вынуждено привлекать недостаточно обоснованные дополнительные источники покрытия.

4. Критическое финансовое положение характеризуется ситуацией, аналогичной неустойчивому финансовому положению, но оно отягчается наличием у предприятия кредитов и займов, не погашенных в срок, а также просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, данным экономическим категориям могут быть даны следующие определения.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется его финансовой независимостью, а также степенью обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка его долгосрочных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности в пределах норматива.

Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной практике разработана система показателей.

1. Коэффициент финансовой независимости характеризует, какая часть активов сформирована за счет собственных средств:

$$K_{\text{фн}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Общая валюта нетто – баланса}} \quad (18.1)$$

2. Коэффициент финансовой зависимости:

$$K_{\text{фз}} = \frac{\text{Общая валюта нетто – баланса}}{\text{Собственный капитал предприятия}} \quad (18.2)$$

Он показывает, какая сумма активов приходится на рубль собственных средств. Увеличение доли заемных средств в формировании активов организации является признаком усиления финансовой неустойчивости предприятия и повышения степени его финансовых рисков.

3. Коэффициент заемных средств (долга), напротив, характеризует, какая часть активов сформирована за счет заемных средств:

$$K_{з.с.} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Общая валюта нетто – баланса}} \quad (18.3)$$

4. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности) характеризует, в какой степени обязательства предприятия покрываются собственным капиталом:

$$K_{пок.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}} \quad (18.4)$$

5. Коэффициент финансового левериджа (отношение заемных средств к собственному капиталу) характеризует степень финансового риска:

$$K_{ф.л.} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (18.5)$$

При определении нормативного его значения необходимо исходить из фактически сложившейся структуры активов, скорости их оборота и общепринятых подходов к их финансированию.

6. Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом показывает долю собственного капитала в формировании материальных запасов предприятия:

$$K_{о.з.ск} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Запасы}} \quad (18.6)$$

7. Коэффициент текущей задолженности показывает, какая часть активов сформирована за счет заемных ресурсов краткосрочного характера:

$$K_{т.з.} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Общая валюта нетто – баланса}} \quad (18.7)$$

8. Коэффициент структуры долгосрочных вложений. Показывает, какая часть основных средств и других долгосрочных активов профинансирована за счет привлеченных средств, если для этого использованы долгосрочные ссуды и займы:

$$K_{с.д.в.} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Краткосрочные активы}} \quad (18.8)$$

18.3 Понятие платежеспособности и ликвидности промышленной организации. Анализ ликвидности баланса

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние организации, является её платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:

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

Анализ платежеспособности необходим не только для организации с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов.

В процессе взаимоотношений организации с кредитной системой и другими организациями постоянно возникает необходимость в анализе её кредитоспособности.

Кредитоспособность – это способность организации своевременно и полностью рассчитаться по своим долгам. Анализ кредитоспособности проводят как банки, выдающие кредиты, так и организации, стремящиеся их получить.

При анализе платежеспособности и кредитоспособности организации рассчитывается ликвидность активов организации и ликвидность его баланса.

Ликвидность активов – это величина, обратная количеству времени, которое необходимо для превращения активов в деньги.

Ликвидность баланса – наличие оборотных средств в размере, достаточном для погашения краткосрочных обязательств. Ликвидность баланса достигается установлением равенства между обязательствами организации и его активами.

Техническая сторона анализа ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу с обязательствами по пассиву.

Для удобства сопоставления активов и пассивов предприятия показатели баланса группируются. Группировка проводится в соответствии с двумя правилами.

Первое правило. Активы должны быть сгруппированы по степени их ликвидности и расположены в порядке убывания ликвидности.

Второе правило. Пассивы должны быть сгруппированы по срокам их погашения и расположены в порядке возрастания сроков уплаты.

1 этап. Группировка активов. Активы предприятия в зависимости от скорости превращения их в деньги делятся на 4 группы:

- 1) наиболее ликвидные активы (A1). В эту группу входят денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- 2) быстрореализуемые активы (A2) – краткосрочная дебиторская

задолженность;

3) медленно реализуемые активы (А3) – запасы и затраты, долгосрочная дебиторская задолженность;

4) трудно реализуемые активы (А4) – основные средства, нематериальные активы, незавершенное строительство.

2 этап. Группировка пассивов.

1) наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность;

2) краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные кредиты и займы и прочие краткосрочные пассивы;

3) долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные кредиты и займы;

4) постоянные пассивы (П4) – источники собственных средств.

3 этап. Определение ликвидности баланса. Для определения ликвидности баланса надо сопоставить произведенные расчеты групп активов и групп обязательств.

Баланс считается ликвидным при условии следующих соотношений групп активов и обязательств: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$.

Сравнение первой и второй групп активов (А1 и А2) с первыми двумя группами пассивов (П1; П2) показывает текущую ликвидность, т.е. платежеспособность или неплатежеспособность предприятия в ближайшее к моменту проведения анализа время.

Сравнение же третьей группы активов и пассивов (А3 и П3) показывает перспективную ликвидность, т.е. прогноз платежеспособности предприятия.

4 этап. Определение динамики ликвидности и факторов, влияющих на ликвидность.

Сопоставив фактические коэффициенты анализируемой организации с нормативными, можно сделать заключение о ликвидности баланса, кредитоспособности и о перспективах платежных возможностей, а также сделать вывод об отношении к организации как к деловому партнеру и заемщику в деловом мире, и что требуется от руководства организации, в том числе и финансового менеджера, по улучшению финансового состояния предприятия.

При оценке платежеспособности применяется ограниченный круг показателей:

– коэффициент текущей ликвидности (для промышленности – 1,7);

$$K_{\text{ТЛ}} = KA/KO, \quad (18.9)$$

где **КА** – краткосрочные активы; **КО** – краткосрочные обязательства;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (для промышленности – 0,3):

$$K2=(СК+ДО-ДА)/КА, \quad (18.10)$$

где СК – собственный капитал предприятия – стоимость всего принадлежащего организации имущества; ДО – долгосрочные обязательства предприятия – задолженность со сроком погашения более одного года или операционного цикла; ДА – долгосрочные активы; КА – краткосрочные активы;

– коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ($<0,85$):

$$K_{обесп} = (КО + ДО) / ВБ. \quad (18.11)$$

Текущая платежеспособность внутри отчетного периода может быть определена путем составления платежного календаря.

Если производить расчет коэффициента текущей ликвидности по такой схеме, то почти каждое предприятие, накопившее большие материальные запасы, часть которых трудно реализовать, оказывается платежеспособным. Поэтому банки и прочие инвесторы отдают предпочтение коэффициенту быстрой (промежуточной) ликвидности.

Коэффициент быстрой ликвидности – отношение ликвидных средств первых двух групп к общей сумме краткосрочных долгов предприятия. Удовлетворяет обычно соотношение 0,7–1,0. Однако оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется соотношение большее. Если в составе текущих активов значительную долю занимают денежные средства и их эквиваленты (ценные бумаги), то это соотношение может быть меньшим.

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) дополняет предыдущие показатели. Он определяется отношением ликвидных средств первой группы ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия (III раздел пассива баланса). Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов, так как для этой группы активов практически нет опасности потери стоимости в случае ликвидации предприятия и не существует никакого временного лага для превращения их в платежные средства. Значение коэффициента признается достаточным, если он составляет 0,20–0,25.

18.4 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Целью анализа является определение размеров дебиторской и кредиторской задолженности, их состав, структура и динамика, а также

выявление влияний изменений в расчетных операциях на финансовое состояние организации.

Анализ дебиторской задолженности можно провести в следующей последовательности:

- анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности;
- анализ состояния дебиторской задолженности по срокам образования;
- расчет показателей оборачиваемости, доли дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, оценка соотношения темпов роста дебиторской задолженности с темпами выручки от продаж;
- анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Для оценки состава, структуры и динамики дебиторской задолженности компании составим таблицу, включающую сведения о составе, структуре и динамике дебиторской задолженности (табл. 18.1).

Таблица 18.1 – Макет таблицы для анализа состава, структуры и динамики дебиторской задолженности

Показатель	На конец 2013 г.		На конец 2014 г.		На конец 2015 г.		Темп прироста, %		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014/2013	2015/2014	2014/2013	2015/2014
Долгосрочная дебиторская задолженность										
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.:										
- расчеты с поставщиками и подрядчиками										
- расчеты с покупателями и заказчиками										
- расчеты по налогам и сборам										
- расчеты по социальному страхованию и обеспечению										
- расчеты с подотчетными лицами										
- расчеты с разными дебиторами и кредиторами										
- расходы будущих периодов										

Далее необходимо изучить состав, структуру и динамику задолженности покупателей и заказчиков.

Для более углубленного анализа составляется сводная таблица, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования. Регулярное составление такой таблицы позволяет представить четкую картину состояния расчетов с дебиторами и выявить просроченную дебиторскую задолженность.

В процессе анализа дебиторской задолженности рассчитывают и оценивают показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов долга в течение анализируемого периода, а также среднюю продолжительность одного оборота.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующую группу показателей:

а) оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах)

$$K_{об} = B / ДЗ_{ср.осст.} \quad (18.12)$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующим субъектом. Если при расчете данного показателя выручка продаж считается по переходу права собственности, то увеличение показателя означает сокращение продаж в кредит, а снижение – увеличение объема предоставляемого кредита;

б) период погашения дебиторской задолженности (в днях)
Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск ее непогашения

$$T_{об} = 365 / K_{об}, \quad (18.13)$$

в) доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов. Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества хозяйствующего субъекта;

г) долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности. Данный показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Кредиторская задолженность имеет три существенные характеристики:

1. Она воплощает обязанности и ответственность перед одним или большим числом предприятий, которые требуют их погашения посредством возможной будущей или использования активов к оговоренной или определяемой дате при наступлении особых событий или при возникновении потребности.

2. Наличие осуществимых требований не является необходимой предпосылкой для того, чтобы классифицировать обязательства как пассивы, если будущие платежи наличными или другая передача активов для погашения обязательств возможны иным образом.

3. Однажды возникнув, задолженность продолжает учитываться как пассивы предприятия до тех пор, пока предприятие не погасит их или пока не произойдет другое событие или обстоятельство, которое погасит их или избавит предприятие от ответственности за их погашение.

В процессе анализа кредиторской задолженности рассчитывают и оценивают в динамике показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов этой задолженности в течение анализируемого периода:

1) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (в оборотах)

$$K_{об} = B / KЗ_{ср.ост.} \quad (18.14)$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующему субъекту;

2) период погашения кредиторской задолженности (в днях)

$$T_{об} = 365 / K_{об}. \quad (18.15)$$

Чем продолжительнее период погашения задолженности, тем выше риск ее непогашения.

Далее необходимо оценить соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 18.2 – Макет таблицы для анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
1 Дебиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.			
2 Кредиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.			
3 Разница показателей, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 2)			
4 Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр. 1 / стр. 2)			

Далее рассчитывается коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, и если он превышает 1,0, т. е. дебиторская

задолженность покрывает кредиторскую. Краткосрочная кредиторская задолженность полностью покрывается краткосрочной дебиторской задолженностью, что является положительным фактором, который говорит о потенциальной возможности организации расплатиться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Тем не менее на протяжении ряда лет он меньше нормативного значения 2, а это значит, что замедляется обращение в денежные средства ликвидной части оборотных активов.

18.5 Анализ кредитоспособности: понятие, основные задачи, показатели расчета и методика анализа

Кредитоспособность – это такое финансово-хозяйственное состояние организации, при котором существует уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с установленными условиями договора.

Оценка кредитоспособности наиболее часто осуществляется в банковской сфере.

Методика оценки кредитоспособности в каждой организации может быть различной. Состав и содержание показателей оценки вытекают из самого понятия кредитоспособности. В первую очередь они должны отразить финансово-хозяйственное состояние предприятия с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств вообще, дать возможность оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в определенные сроки. Выбор показателей оценки зависит от приоритетов, которые ставит перед собой организация.

В связи с тем, что организации сильно различаются по характеру их производственной и финансовой деятельности, сформировать единые универсальные методические указания по изучению кредитоспособности и расчету соответствующих показателей не представляется возможным. Во всяком случае такая ситуация складывается в отечественной практике. В современной международной практике также отсутствуют твердые правила изучения кредитоспособности, так как учесть все многочисленные специфические особенности клиентов практически невозможно.

Показатели кредитоспособности:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент покрытия;

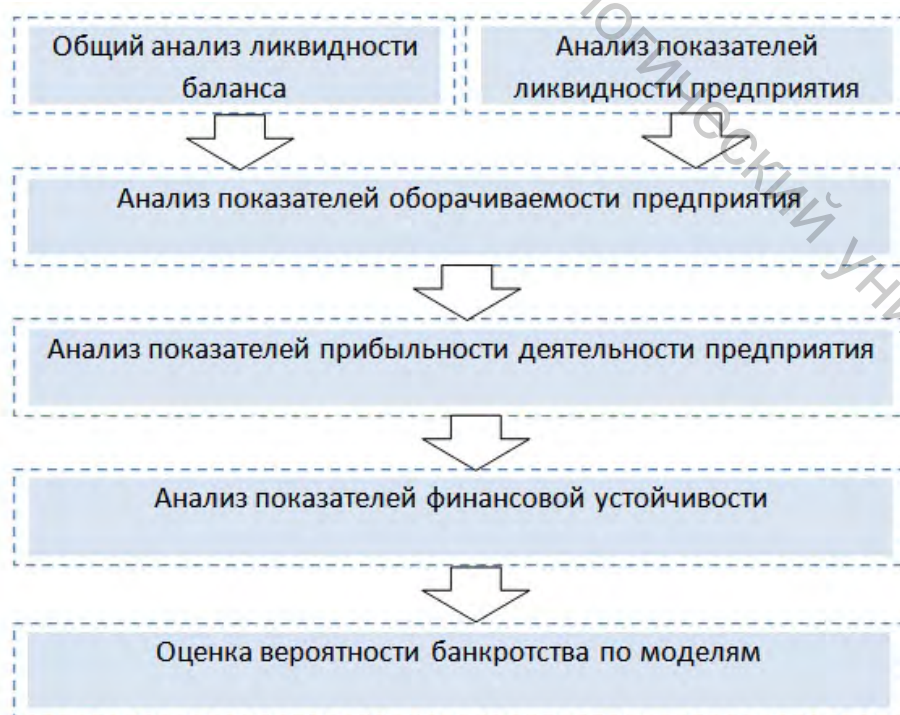
- оборачиваемость оборотных активов в днях;
- коэффициент собственности (автономии);
- рентабельность реализации;
- темпы роста оборачиваемости оборотных активов и др.

Оценка кредитоспособности предполагает определение класса каждого показателя путем сопоставления его фактического значения с нормативным. С помощью рейтинговой оценки кредитоспособности определяется класс кредитоспособности оцениваемого предприятия. В результате организации 1-го класса считаются финансово устойчивыми и кредитуются с некоторыми льготами (снижение процентной ставки, предоставление доверительного кредита); организации 2-го класса считаются финансово неустойчивыми и кредитуются на общих основаниях; организации 3-го класса являются ненадежными и кредитуются на особых условиях (высокие ставки, штрафы и санкции).

На рисунке ниже представлена общая схема оценки и анализа кредитоспособности организации. Для этого проводятся следующие виды финансовых анализов:

- анализ ликвидности баланса и показателей ликвидности организации;
- анализ показателей оборачиваемости;
- анализ показателей эффективности деятельности предприятия;
- анализ показателей финансовой устойчивости.

Каждый из анализов отражает различные финансово-хозяйственные аспекты функционирования организации, и только комплексный анализ позволяет оценить кредитоспособность организации.



Более подробно каждый из этапов оценки был рассмотрен выше.

19 АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Вопросы

19.1 Экономическая сущность денежного потока и его виды

19.2 Значение, задачи и информационное обеспечение анализа денежных потоков

19.3 Анализ динамики и факторов изменения объемов денежных потоков

19.4 Анализ сбалансированности денежных потоков

19.5 Анализ интенсивности и эффективности денежного потока: показатели, методика их расчета и анализа

19.6 Пути оптимизации денежных потоков

19.1 Экономическая сущность денежного потока и его виды

Деятельность организации неразрывно связана с движением денежных средств. Хозяйственные операции, осуществляемые организациями, вызывают либо расходование денежных средств, либо их поступление.

Непрерывный процесс движения денежных средств во времени представляет собой **денежный поток (ДП)**.

Это понятие является агрегированным, включает в себя различные виды денежных потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность организации.

Сложная и многообразная деятельность субъектов хозяйствования порождает сложные денежные потоки, которые классифицируются по различным признакам. Такую классификацию денежных потоков предлагается осуществлять по следующим основным признакам:

1. По масштабам обслуживания хозяйственного процесса выделяются следующие виды денежных потоков:

– *денежный поток по организации в целом*. Это наиболее агрегированный вид денежного потока, который аккумулирует все виды денежных потоков, обслуживающих хозяйственный процесс организации в целом;

– *денежный поток по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности) организации*. Такая дифференциация денежного потока организации определяет его как самостоятельный объект управления в системе организационно-хозяйственного построения организации;

– *денежный поток по отдельным хозяйственным операциям*. В системе хозяйственного процесса организации такой вид денежного

потока следует рассматривать как первичный объект самостоятельного управления.

2. По видам хозяйственной деятельности в соответствии с международными стандартами учета выделяют следующие виды денежных потоков:

– *денежный поток по операционной (текущей) деятельности.* Он характеризуется денежными выплатами поставщикам сырья и материалов; сторонним исполнителям отдельных видов услуг, обеспечивающих операционную деятельность: заработной платы персоналу, занятому в операционном процессе, а также осуществляющему управление этим процессом; налоговых платежей организации в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды; другими выплатами, связанными с осуществлением операционного процесса. Одновременно этот вид денежного потока отражает поступления денежных средств от покупателей продукции; от налоговых органов в порядке осуществления перерасчета излишне уплаченных сумм и некоторые другие платежи, предусмотренные международными стандартами учета;

– *денежный поток по инвестиционной деятельности.* Он характеризует платежи и поступления денежных средств, связанные с осуществлением реального и финансового инвестирования, продажей выбывающих основных средств и нематериальных активов, ротацией долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля и другие аналогичные потоки денежных средств, обслуживающие инвестиционную деятельность организации;

– *денежный поток по финансовой деятельности.* Он характеризует поступления и выплаты денежных средств, связанные с привлечением дополнительного акционерного или паевого капитала, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, уплатой в денежной форме дивидендов и процентов по вкладам собственников и некоторые другие денежные потоки, связанные с осуществлением внешнего финансирования хозяйственной деятельности организации.

3. По характеру денежного потока по отношению к организации:

– *внутренний денежный поток.* Он характеризует совокупность поступления и расходования денежных средств в рамках организации. Эти поступления и выплаты связаны с операциями, обусловленными денежными отношениями организации с персоналом, учредителями (акционерами), дочерними структурными подразделениями и т.п. В общем денежном потоке организации его внутренний денежный поток занимает небольшой удельный вес;

– *внешний денежный поток.* Этот вид денежного потока обслуживает операции организации, связанные с его денежными отношениями с хозяйственными партнерами (поставщиками сырья и

материалов, покупателями продукции, коммерческими банками, страховыми компаниями и т.п.) и государственными органами (налоговыми органами, таможенными службами, арбитражным судом и т. п.). Объем этого вида денежного потока составляет преимущественную часть совокупного денежного потока организации.

4. По направленности движения денежных средств выделяют два основных вида денежных потоков:

– *положительный денежный поток*, характеризующий совокупность поступлений денежных средств на организацию от всех видов хозяйственных операций (в качестве аналога этого термина используется термин «приток денежных средств»);

– *отрицательный денежный поток*, характеризующий совокупность выплат денежных средств организациям в процессе осуществления всех видов его хозяйственных операций (в качестве аналога этого термина используется термин «отток денежных средств»).

Характеризуя эти виды денежных потоков, следует обратить внимание на высокую степень их взаимосвязи. Недостаточность объемов во времени одного из этих потоков обуславливает последующее сокращение объемов другого вида этих потоков. Поэтому в системе управления денежными потоками организации оба эти вида денежных потоков представляют собой единый (комплексный) объект финансового менеджмента.

5. По методу исчисления объема выделяют следующие виды денежных потоков организации:

– *валовой денежный поток*. Он характеризует всю совокупность поступлений или расходования денежных средств в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов;

– *чистый денежный поток*. Он характеризует разницу между положительным и отрицательным денежными потоками (между поступлением и расходованием денежных средств) в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов. Чистый денежный поток является важнейшим результатом финансовой деятельности организации, во многом определяющим финансовое равновесие и темпы возрастания его рыночной стоимости.

Расчет чистого денежного потока по организации в целом, отдельным её структурным подразделениям (центрам ответственности), различным видам хозяйственной деятельности или отдельным хозяйственным операциям осуществляется по следующей формуле:

$$\text{ЧДП} = \text{ПДП} - \text{ОДП}, \quad (19.1)$$

где ЧДП – сумма чистого денежного потока в рассматриваемом периоде времени, руб.; ПДП – сумма положительного денежного потока (поступлений денежных средств) в рассматриваемом периоде времени,

руб.; ОДП – сумма отрицательного денежного потока (расходования денежных средств) в рассматриваемом периоде времени, руб.

Как видно из этой формулы, в зависимости от соотношения объемов положительного и отрицательного потоков сумма чистого денежного потока может характеризоваться как положительной, так и отрицательной величинами, определяющими конечный результат соответствующей хозяйственной деятельности организации и влияющими в конечном итоге на формирование и динамику размера остатка её денежных активов.

6. По уровню достаточности объема выделяют следующие виды денежных потоков организации:

– *избыточный денежный поток*. Он характеризует такой денежный поток, при котором поступления денежных средств существенно превышают реальную потребность организации в целенаправленном их расходовании. Свидетельством избыточного денежного потока является высокая положительная величина чистого денежного потока, не используемого в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации;

– *дефицитный денежный поток*. Он характеризует такой денежный поток, при котором поступления денежных средств существенно ниже реальных потребностей организации в целенаправленном их расходовании. Даже при положительном значении суммы чистого денежного потока он может характеризоваться как дефицитный, если эта сумма не обеспечивает плановую потребность в расходовании денежных средств по всем предусмотренным направлениям хозяйственной деятельности организации. Отрицательное же значение суммы чистого денежного потока автоматически делает этот поток дефицитным.

7. По уровню сбалансированности объемов взаимосвязанных денежных потоков:

– *сбалансированный денежный поток*. Он характеризует такой вид совокупного денежного потока по отдельной хозяйственной операции, структурному подразделению или организации в целом, по которому обеспечена сбалансированность между объемами положительного и отрицательного их видов (с учетом предусмотренного прироста запаса денежных средств);

– *несбалансированный денежный поток*. Он характеризует такой вид совокупного денежного потока по отдельной хозяйственной операции, структурному подразделению («центру ответственности») или организации в целом, по которому выше рассмотренная балансовая связь не обеспечивается. В рамках организации в целом несбалансированным является как дефицитный, так и избыточный совокупный денежный поток.

8. По стабильности временных интервалов формирования регулярные денежные потоки характеризуются следующими видами:

– *регулярный денежный поток с равномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода.* Такой денежный поток поступления или расходования денежных средств носит характер аннуитета;

– *регулярный денежный поток с неравномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода.* Примером такого денежного потока может служить график лизинговых платежей за арендуемое имущество с согласованными сторонами неравномерными интервалами времени их осуществления на протяжении периода лизингования актива.

9. По формам использования денежных средств:

– *наличный денежный поток.* Он характеризует ту часть совокупного денежного потока организации, которая обслуживается непосредственно наличными деньгами. Наличный денежный поток организации является составной частью налично-денежного обращения страны;

– *безналичный денежный поток.* Он характеризует ту часть совокупного денежного потока организации, которая обслуживается разнообразными кредитными и депозитными инструментами финансового рынка (чеками, кредитными карточками, аккредитивами, векселями, банковскими депозитами и т. п.).

В современной оценочной практике различают капитальный денежный поток, акционерный денежный поток или денежный поток для собственного капитала, свободный денежный поток или денежный поток для всего инвестируемого капитала. При этом все виды денежного потока могут быть рассчитаны как в номинальных, так и в реальных ценах. Основные виды денежных потоков:

– CCF (CapitalCashFlows) – денежный поток для всего капитала организации. Данный денежный поток доступен акционерам и кредиторам организации;

– ECF (EquityCashFlows) – денежный поток для собственного капитала организации, данный денежный поток доступен для акционеров организации;

– FCF (FreeCashFlows) – «очищенный» денежный поток, как и CCF, является денежным потоком, доступным акционерам и кредиторам организации, но не включая налоговые преимущества.

19.2 Значение, задачи и информационное обеспечение анализа денежных потоков

Важной предпосылкой хорошего состояния денежного потока является производство и реализация рентабельной продукции. Даже если по данным бухгалтерской отчетности организация прибыльная, она может испытывать определенные трудности в оплате срочных обязательств.

Несоответствие реального потока денежных средств сумме прибыли, отраженной в отчетности, является следствием использования **разных методов формирования информации**. Информация о потоке денежных средств формируется по кассовому методу, т. е. по факту их движения на счетах в банке. Реальные потоки денежных средств не соответствуют сумме прибыли, отраженной в отчетности. Если, например, использовать метод признания прибыли от реализации продукции по мере ее отгрузки, тогда денежный поток и расчет прибыли могут не совпадать по времени. Продукция считается реализованной в одном временном периоде, а деньги за нее поступят в другом, поэтому ориентация при анализе финансового состояния организации только на данные о прибыли может привести к повышению финансового риска.

Основная цель анализа денежных потоков заключается в оценке способности организации генерировать денежные средства в размере (и в сроки), необходимом для осуществления планируемых расходов, выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств, определении источников их поступления и направлений расходования для контроля над текущей ликвидностью и платежеспособностью организации.

К **задачам анализа денежных средств** организации относятся:

- оценка оптимальности объемов денежных потоков организации;
- оценка оптимальности денежных потоков по видам хозяйственной деятельности:
- оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств;
- оценка динамики потоков денежных средств;
- выявление и измерение влияния различных факторов на формирование денежных потоков:
- выявление и оценка резервов улучшения использования денежных средств;
- разработка предложений по реализации резервов повышения эффективности использования денежных средств.

При анализе денежных потоков используют бухгалтерский баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств, главную книгу, журналы-ордера, справки бухгалтерии и др.

Главным информационным источником является Отчет о движении денежных средств, составленный на базе прямого метода. Отчет содержит сведения об остатках денежных средств на начало и конец отчетного периода, положительных и отрицательных потоках денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. В каждом разделе отчета приводятся статьи поступлений и статьи расходования денежных средств.

19.3 Анализ динамики и факторов изменения объемов денежных потоков

Основная задача анализа денежных потоков – выявление уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования в процессе функционирования, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков фирмы по объему и во времени.

Анализ денежных потоков в целом по организации, а также в разрезе основных видов ее хозяйственной деятельности по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности) целесообразно проводить поэтапно в следующем порядке:

1-й этап – анализ динамики объема формирования положительного денежного потока организации в разрезе отдельных источников.

Сопоставляются темпы прироста положительного денежного потока с темпами прироста активов фирмы, объемов производства и реализации продукции, рассчитывается коэффициент прироста положительного денежного потока (19.2). Особое внимание при этом уделяется изучению соотношения денежных средств, привлеченных за счет внутренних и внешних источников, выявлению степени зависимости развития фирмы от внешних источников финансирования.

$$K_{\text{пр}}(\text{ДП}) = \frac{\text{ДП}_1 - \text{ДП}_0}{\text{ДП}_0} \quad (19.2)$$

2-й этап – анализ динамики объема формирования отрицательного денежного потока фирмы, структуры этого потока по направлениям расходования денежных средств.

Определяются: соразмерность развития фирмы за счет расходования денежных средств, отдельные виды ее активов, обеспечивающие прирост рыночной стоимости, а также по каким направлениям использовались денежные средства, привлеченные из внешних источников; в какой мере погашалась сумма основного долга по

привлеченным ранее кредитам и займам. Так же рассчитывается коэффициент прироста отрицательного денежного потока:

$$K_{\text{пр}}(\text{ОДП}) = \frac{\text{ОДП}_1 - \text{ОДП}_0}{\text{ОДП}_0} . \quad (19.3)$$

19.4 Анализ сбалансированности денежных потоков

При анализе сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по общему объему и по времени изучается динамика показателя чистого денежного потока, являющегося важнейшим результативным показателем финансовой деятельности организации, а также индикатором уровня сбалансированности ее финансовых денежных потоков в целом, рассчитывается коэффициент прироста чистого денежного потока:

$$K_{\text{пр}}(\text{ЧДП}) = \frac{\text{ЧДП}_1 - \text{ЧДП}_0}{\text{ЧДП}_0} . \quad (19.4)$$

Определяется значимость чистой прибыли в формировании чистого денежного потока, оценка факторов, влияющих на ее прирост, что именно в большей степени повлияло на прирост чистой прибыли: увеличение количества продукции и снижение ее себестоимости либо рост цен на продукцию, увеличение прибыли за счет внереализационных операций и т.п. Выявляется степень достаточности амортизационных отчислений с позиции необходимого обновления основных средств и нематериальных активов.

Для установления степени сбалансированности денежных потоков используют показатели:

– коэффициент прилива денежного потока (характеризует темп увеличения чистого денежного потока):

$$K_{\text{прил}} = \frac{\text{ЧДП}}{O_n} , \quad (19.5)$$

где O_n – остаток денежных средств на начало периода, руб.;

– коэффициент оседания денежного потока (характеризует степень обновления денежных средств):

$$K_{\text{осед}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ПДП}} , \quad (19.6)$$

– коэффициент достаточности денежных средств:

$$K_{\text{дост}} = \frac{\text{ПДП}}{\text{ОДП}}, \quad (19.7)$$

– коэффициент покрытия оттока денежных средств:

$$K_{\text{покр}} = \frac{O_n + \text{ПДП}}{\text{ОДП}}, \quad (19.8)$$

– коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{абс.ликв.}} = \frac{O_n}{\text{КО}_n} \text{ или } \frac{O_k}{\text{КО}_k}, \quad (19.9)$$

где $\text{КО}_n, \text{КО}_k$ – краткосрочные обязательства на начало и конец периода соответственно, руб.

19.5 Анализ интенсивности и эффективности денежного потока: показатели, методика их расчета и анализа

Показатели качества денежных потоков характеризуют долевое участие каждого элемента в общем денежном потоке. К ним относят:

– уровень денежного притока:

$$y_{\text{пр}} = \frac{\text{ПДП}_{\text{инд}} \times 100}{\text{ПДП}}, \quad (19.10)$$

где $\text{ПДП}_{\text{инд}}$ – положительный денежный поток по виду деятельности, источнику формирования и т. д.;

– уровень денежного оттока:

$$y_{\text{оттока}} = \frac{\text{ОДП}_{\text{инд}} \times 100}{\text{ОДП}}, \quad (19.11)$$

где $\text{ОДП}_{\text{инд}}$ – отрицательный денежный поток по виду деятельности, источнику формирования и т. д.;

– уровень чистого денежного потока:

$$y_{\text{чДП}} = \frac{\text{ЧДП}_{\text{инд}} \times 100}{\text{ЧДП}}, \quad (19.12)$$

где $\text{ЧДП}_{\text{инд}}$ – чистый денежный поток по виду деятельности, источнику формирования и т. д.

Показатели рентабельности денежных потоков включают в себя:

– рентабельность активов:

$$R_a = \frac{\text{ЧДП}}{A}, \quad (19.13)$$

– рентабельность долгосрочных активов ($R_{\text{ДА}}$):

$$R_{\text{ДА}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ДА}}, \quad (19.14)$$

– рентабельность краткосрочных активов ($R_{\text{КА}}$):

$$R_{\text{КА}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{КА}}, \quad (19.15)$$

– рентабельность совокупного капитала ($R_{\text{СК}}$):

$$R_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{СК}}, \quad (19.16)$$

– рентабельность собственного оборотного капитала ($R_{\text{СОК}}$):

$$R_{\text{СОК}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{СОК}}, \quad (19.17)$$

– рентабельность продаж:

$$R = \frac{\text{ЧДП}}{B}. \quad (19.18)$$

При анализе показателей эффективности использования денежных средств необходимо рассчитать следующие значения:

а) показатели оборачиваемости денежных средств

– коэффициент оборачиваемости денежных средств:

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{ОДП}}{\bar{O}}, \quad (19.19)$$

где $\bar{O}$ – средний остаток денежных средств, руб.;

– оборачиваемость в днях:

$$\text{ОБ}_{\text{дни}} = \frac{\bar{O} \times D}{\text{ОДП}}, \quad (19.20)$$

б) показатели рентабельности денежных средств:

– рентабельность остатка денежных средств:

$$R_{\text{ост}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{О}}, \quad (19.21)$$

– рентабельность притока денежных средств:

$$R_{\text{прит}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ПДП}}, \quad (19.22)$$

– рентабельность оттока денежных средств:

$$R_{\text{отт}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{ОДП}}. \quad (19.23)$$

Результаты анализа позволяют руководителям организации выявить не только динамику движения денежных средств, но и то, как они используются в процессе деятельности, обеспечивает ли их объем финансовую устойчивость и платежеспособность организации, достаточно ли остающихся денежных средств для финансирования деятельности в будущем и т. п.

19.6 Пути оптимизации денежных потоков

Результаты анализа используются для выявления резервов оптимизации денежных потоков организации и их планирования и контроля на предстоящий период.

Оптимизация денежных потоков организации является одной из важнейших функций управления денежными потоками, направленных на повышение уровня их эффективности в планируемом периоде. Основные задачи оптимизации: выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость организации от внешних источников привлечения денежных средств; обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных финансовых потоков во времени и по объемам; обеспечение более тесной взаимосвязи денежных потоков по видам хозяйственной деятельности организации; повышение суммы и качества чистого денежного потока, генерируемого хозяйственной деятельностью организации.

Планирование денежных потоков организации в разрезе различных их видов носит прогнозный характер в силу неопределенности ряда его исходных предпосылок. Оно должно осуществляться с учетом различных альтернативных вариантов расчета при различных сценариях развития исходных факторов (оптимистическом, реалистическом, пессимистическом).

Обеспечение эффективного контроля денежных потоков организации, объектом которого являются: выполнение установленных плановых заданий по формированию объема денежных средств и их расходованию по предусмотренным направлениям; равномерность формирования денежных потоков во времени; ликвидность денежных потоков и их эффективность. Эти показатели контролируются в процессе мониторинга текущей финансовой деятельности организации.

20 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы

20.1 Содержание, основные задачи и информационное обеспечение анализа инвестиционной деятельности

20.2 Анализ чувствительности показателей эффективности инвестиционных проектов. Анализ эффективности инвестиционной деятельности

20.3 Анализ источников финансирования инноваций и других инвестиционных проектов. Анализ эффективности лизинговых операций

20.1 Содержание, основные задачи и информационное обеспечение анализа инвестиционной деятельности

Цель анализа инвестиций состоит в: объективной оценке потребности, возможности, масштабности, целесообразности, доходности и безопасности осуществления краткосрочных и долгосрочных инвестиций; определении направлений инвестиционного развития компании и приоритетных областей эффективного вложения капитала; разработке приемлемых условий и базовых ориентиров инвестиционной политики; оперативном выявлении факторов (объективных и субъективных, внутренних и внешних), влияющих на появление отклонений фактических результатов инвестирования от запланированных ранее и, наконец, обосновании оптимальных инвестиционных решений, укрепляющих конкурентные преимущества фирмы и согласующихся с ее тактическими и стратегическими целями.

Инвестиционный анализ состоит из двух частей: анализ капитальных вложений и анализ финансовых вложений. В задачах анализа капитальных и финансовых вложений проявляется взаимосвязь между ними.

Задачи анализа капитальных вложений (долгосрочных инвестиций):

- комплексная оценка потребности и наличия требуемых условий долгосрочного инвестирования;
- обоснование выбора источников финансирования и оценка стоимости капитала;
- выявление внешних и внутренних факторов, влияющих на экономическую, бюджетную и экологическую эффективность капиталовложений; прогнозирование результатов осуществления инвестиционных проектов;
- обоснование оптимальных управленческих решений по минимизации риска и максимизации целевых показателей реализации проектов;
- осуществление послеинвестиционного мониторинга и разработка рекомендаций по улучшению количественных и качественных результатов инвестирования.

Задачи анализа финансовых вложений:

- проведение комплексных исследований и обобщение обширной макроэкономической и политической информации об условиях реализации финансовых вложений;
- организация оперативного мониторинга изменения состояния рынков ценных бумаг и ссудного капитала;
- оценка текущей и прогнозирование будущей финансовой устойчивости предприятия-эмитента или потенциального дебитора;
- определение оптимальной величины высоколиквидных краткосрочных финансовых вложений;
- обоснование приемлемых для инвестора параметров риска и доходности финансовых операций;
- оптимизация портфеля инвестиций и оценка его эффективности;
- аналитическое обоснование в ходе разработки проекта эмиссии.

Анализ капитальных вложений и анализ финансовых вложений взаимозависимых экономических явлений объединены в общем инвестиционном процессе. Схожесть информационной базы анализа, пользователей информации, его видов, основных подходов в организации и методике объединяет оба направления в рамках единой концепции в понимании сущности и содержания анализа инвестиционной деятельности.

20.2 Анализ объемов инвестиционной деятельности. Анализ эффективности реальных инвестиций

Реальные инвестиции – это вложения в основные средства и на прирост материально-производственных запасов. Это понятие

применяется в экономическом анализе и системе национальных счетов. Реальными инвестициями, выступающими в форме инвестиционного товара, могут быть движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника, земля и др.). Инвестиции в воспроизводство основных средств осуществляются в форме капитальных вложений.

При экономической оценке инвестиционных проектов используется ряд методов. Основной из них сводится к расчету **чистого дисконтированного дохода** (чистой текущей стоимости, чистого приведенного эффекта) NPV (net present value), который можно определить следующим образом: текущая стоимость денежных притоков за вычетом текущей стоимости денежных оттоков (то есть данный метод предусматривает дисконтирование денежных потоков с целью определения эффективности инвестиций). Дисконтированием денежных потоков называется приведение их разновременных (относящихся к разным шагам расчета) значений к их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения. При этом дисконтирование денежных потоков осуществляется с момента начала финансирования.

Поскольку приток денежных средств распределен во времени, его дисконтирование производится по процентной ставке (i). Важным моментом является выбор уровня процентной ставки, по которой производится дисконтирование. В экономической литературе иногда ее называют ставкой сравнения, так как оценка эффективности часто производится именно при сравнении вариантов капиталовложений. Иногда коэффициент дисконтирования по выбранной ставке называют барьерным коэффициентом

$$V_t = 1 / (1 + i)^t. \quad (20.1)$$

Несмотря на различие названий, эта ставка должна отражать ожидаемый усредненный уровень ссудного процента на финансовом рынке.

Серьезным фактором при определении процентной ставки является учет риска. Риск в инвестиционном процессе независимо от его конкретных форм в конечном счете предстает в виде возможного уменьшения реальной отдачи от вложенного капитала по сравнению с ожидаемой. Так как это уменьшение проявляется во времени, то в качестве общей рекомендации по учету возможных потерь от сокращения отдачи предлагается вводить поправку к уровню процентной ставки.

Она должна характеризовать доходность по безрисковым вложениям, то есть необходимо добавлять некоторую рисковую премию, учитывающую как специфический риск, связанный с

неопределенностью получения дохода от конкретного капиталовложения, так и рыночный риск, вызванный конъюнктурой.

При разовой инвестиции математически расчет чистого дисконтированного дохода можно представить формулой:

$$NPV = \sum_{t=1}^n P_t / (1+i)^t - IC, \quad (20.2)$$

где $P_1, P_2, \dots, P_n$ – годовые денежные поступления в течение n лет; IC – стартовые инвестиции; i – ставка сравнения.

Общая накопленная величина дисконтированных поступлений (PV) вычисляется по формуле:

$$PV = \sum_{t=1}^n P_t / (1+i)^t. \quad (20.3)$$

Очевидно, что при $NPV > 0$ проект следует принять; $NPV < 0$ – проект должен быть отвергнут; $NPV = 0$ – проект не прибылен, но и не убыточен.

При прогнозировании доходов по годам необходимо учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

Если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение нескольких лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^n P_t / (1+i)^t - \sum_{j=1}^m IC_j / (1+i)^j. \quad (20.4)$$

Необходимо отметить, что показатель NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала организации в случае принятия рассматриваемого проекта. Этот показатель аддитивен во временном аспекте, то есть NPV различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, выделяющее данный критерий из всех остальных и позволяющее использовать его в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля.

Общая накопленная величина дисконтированных доходов (поступлений) (PV) равна приведенной величине обыкновенной ренты:

$$A = R \times [1 - (1+i)^{-n}] / i. \quad (20.5)$$

Инвестиционные вложения и отдача от них могут следовать различным закономерностям. Так, вложения по условиям финансирования могут носить периодический характер, в то же время отдача может быть непрерывной благодаря отлаженному производству. Другой случай, когда поток платежей в различные периоды носит неоднозначный характер, то есть в период освоения будет иметь одну величину, а в период выхода оборудования на полную мощность – другую и т. д.

Абсолютная величина чистого приведенного дохода зависит от двух видов параметров. Первые характеризуют инвестиционный процесс объективно; они определяются производственным процессом (больше продукции – больше выручки, меньше затраты – больше прибыль и т. д.). Ко второму виду относится единственный параметр – ставка сравнения. Величина этой ставки – результат выбора, результат субъективного суждения, то есть величина условная, в силу чего целесообразно при анализе инвестиционных проектов определять NPV не для одной ставки, а для некоторого диапазона ставок.

Величину NPV мы находим на начало реализации инвестиционного проекта. Однако имеется возможность определения этой величины на момент завершения процесса вложений или на иной момент времени. В этом случае чистый приведенный доход на момент t определяется как $NPV_t = NPV_0 \times (1 + i)^t$, где NPV_0 и NPV_t – величины чистого приведенного дохода, рассчитанные на начало инвестиционного процесса и некоторый момент времени t после него.

Рассматривая свойства чистого дисконтированного дохода, необходимо обратить внимание еще на одну проблему. Дело в том, что при высоком уровне ставки отдаленные платежи оказывают малое влияние на величину NPV. В силу этого варианты, различающиеся по продолжительности периодов отдачи, могут оказаться практически равноценными по конечному экономическому эффекту.

Период окупаемости PP (payback period) – один из наиболее часто применяемых показателей для анализа инвестиционных проектов. Если рассчитанный период окупаемости меньше максимально приемлемого, то проект принимается, если нет – отвергается.

Без учета фактора времени, когда равные суммы дохода, получаемые в разное время, рассматриваются как равноценные, показатель периода окупаемости определяют по формуле:

$$n_y = IC / P_t, \quad (20.6)$$

где n_y – упрощенный показатель срока окупаемости; P_t – ежегодный чистый доход.

При таком подходе период окупаемости – это продолжительность времени, в течение которого недисконтированные прогнозируемые

поступления денежных средств превысят недисконтированную сумму инвестиций, то есть это число лет, необходимых для возмещения стартовых инвестиционных расходов. Простой срок окупаемости – продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости (момент времени, после которого чистый доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным).

Более обоснованным является другой метод определения срока окупаемости. При использовании его под сроком окупаемости $p_{ок}$ понимают продолжительность периода, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна сумме инвестиций.

Дисконтированный срок окупаемости – продолжительность периода от начального момента времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый дисконтированный доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Внутренняя норма доходности, прибыли IRR (internal rate of return) является показателем, широко используемым при анализе эффективности инвестиционных проектов.

Реализация любого инвестиционного проекта требует привлечения финансовых ресурсов, за которые всегда необходимо платить. Так, за заемные средства платят проценты, за привлеченный акционерный капитал – дивиденды и т. д. Показатель, характеризующий относительный уровень этих расходов, является ценой за использованный авансированный капитал (при финансировании проекта из различных источников этот показатель определяется по формуле средней арифметической взвешенной).

Чтобы обеспечить доход от инвестированных средств или, по крайней мере, их окупаемость, необходимо добиться такого положения, когда чистая текущая стоимость будет больше нуля или равна ему. Для этого необходимо подобрать такую процентную ставку для дисконтирования членов потока платежей, которая обеспечит получение выражений $NPV \geq 0$.

Такая ставка (барьерный коэффициент) должна отражать ожидаемый усредненный уровень ссудного процента на финансовом рынке с учетом фактора риска.

Поэтому под внутренней нормой доходности понимают ставку дисконтирования, использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости ожидаемых денежных оттоков и текущей стоимости ожидаемых денежных притоков, то есть при начислении на сумму инвестиций процентов по ставке, равной внутренней норме доходности, обеспечивается получение распределенного во времени дохода.

Показатель внутренней нормы доходности характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть произведены при реализации данного проекта.

Например, если для реализации проекта получен банковский кредит, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным.

Таким образом, смысл этого показателя заключается в том, что инвестор должен сравнить полученное для инвестиционного проекта значение IRR с ценой привлеченных финансовых ресурсов CC (cost of capital).

Если $IRR > CC$, то проект следует принять; $IRR < CC$ – проект следует отвергнуть; $IRR = CC$ – проект ни прибыльный, ни убыточный.

Практическое применение данного метода сводится к последовательной итерации, с помощью которой находится дисконтирующий множитель, обеспечивающий равенство $NPV = 0$.

Ориентируясь на существующие в момент анализа процентные ставки на заемный капитал, выбираются два значения ставок дисконтирования $i_1 < i_2$ таким образом, чтобы в интервале (i_1, i_2) функция $NPV = f(i)$ меняла свое значение с «+» на «-» или наоборот. Далее используют формулу:

$$IRR = i_1 + (NPV(i_1) / (NPV(i_1) - NPV(i_2))) \times (i_2 - i_1), \quad (20.7)$$

где i_1 – значение процентной ставки в дисконтном множителе, при котором $f(i_1) < 0$; $f(i_1) > 0$; i_2 – значение процентной ставки в дисконтном множителе, при котором $f(i_2) < 0$; $f(i_2) > 0$.

Точность вычислений обратна длине интервала (i_1, i_2) , поэтому наилучшая аппроксимация достигается в случае, когда длина интервала принимается минимальной (1,0 %).

Метод расчета индекса доходности PI (profitability index) является своего рода продолжением метода расчета NPV . Показатель PI в отличие от показателя NPV – относительная величина. Если инвестиции осуществлены разовым платежом, то расчет производится по формуле:

$$PI = \sum P_t / (1 + i)^t / LC. \quad (20.8)$$

Если показатель $PI = 1$, это означает, что доходность инвестиций точно соответствует нормативу рентабельности (ставке сравнения). При $PI < 1$ инвестиции нерентабельны, так как не обеспечивают этот норматив.

Суть метода расчета коэффициента эффективности инвестиций ARR заключается в том, что величина среднегодовой прибыли (PN) делится на среднюю величину инвестиции. Коэффициент выражается в процентах. Среднюю величину инвестиции находят делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по

истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если же допускается наличие остаточной, или ликвидационной стоимости, стоимости RV , то ее величина должна быть исключена.

Величина этого коэффициента рассчитывается по формуле:

$$ARR = PN / 0,5 \times (IC - RV). \quad (20.9)$$

Данный показатель можно сравнивать с коэффициентом рентабельности. Основной недостаток этого метода заключается в том, что он не учитывает временного фактора при формировании денежных потоков.

20.3 Анализ источников финансирования инноваций и других инвестиционных проектов. Анализ эффективности лизинговых операций

Под методом финансирования инвестиционного проекта понимают способ привлечения инвестиционных ресурсов в целях обеспечения финансовой реализуемости проекта. Основными методами финансирования инвестиционных проектов являются:

- самофинансирование, т. е. осуществление инвестирования только за счет собственных средств;
- акционирование, а также иные формы долевого финансирования;
- кредитное финансирование (инвестиционные кредиты банков, выпуск облигаций);
- лизинг;
- бюджетное финансирование;
- смешанное финансирование (на основе различных комбинаций этих способов);
- проектное финансирование (метод финансирования, характеризующийся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат исключительно или в основном денежные доходы, генерируемые инвестиционным проектом, а также оптимальным распределением всех связанных с проектом рисков между сторонами, участвующими в его реализации).

Источники финансирования инвестиционных проектов представляют собой денежные средства, используемые в качестве инвестиционных ресурсов. Их подразделяют на внутренние (собственный капитал) и внешние (привлеченный и заемный капитал).

Лизинговые операции являются одним из направлений инвестиционной деятельности, поэтому для оценки их эффективности с полным правом можно использовать весь математический аппарат, существующий для оценки инвестиционной деятельности.

Далее приведём методику расчетов параметров лизинговых операций на примере финансового лизинга. Общий срок лизинга близок к общему сроку службы оборудования и превышает три года, поэтому для анализа эффективности сделок можно воспользоваться инструментарием, применяемым для оценки долгосрочных инвестиционных проектов.

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит сравнение предполагаемого объема инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам деятельности, основной проблемой является их сопоставимость.

Методы, используемые для анализа инвестиционной деятельности, можно разделить на две группы:

- методы, основанные на дисконтированных оценках;
- методы, основанные на учетных оценках.

При анализе лизинговых операций применяются обе группы методов.

Первая основана на методе дисконтированных оценок, при котором анализ движения денежных средств предприятия базируется на принципе временной стоимости денежных средств, т. е. различной стоимости денег в зависимости от времени их поступления или выбытия. В основе метода лежит принцип, согласно которому все ожидаемые движения денежных средств приводятся к одному моменту времени (моменту начала инвестиционного проекта) при помощи операции математического дисконтирования. При этом каждое движение денежных средств будет иметь свой коэффициент приведения (дисконтирования).

Здесь рассчитывают следующие показатели.

Чистая приведенная стоимость (NPV) инвестиций.

При положительном значении NPV считается, что данное вложение капитала является эффективным.

Рыночная стоимость каждого отдельного движения денежных средств напрямую связана с действующей рыночной процентной ставкой. Поэтому при анализе движения денежных средств менеджер должен особое внимание уделить текущему состоянию экономики и связанному с ним процентному риску.

Трудность применения такого анализа долгосрочных проектов в нашей стране состоит, в первую очередь, в абсолютной непредсказуемости возможных изменений процентных ставок. Поскольку дисконтирование платежей для оценки проекта зависит

только от выбранной ставки дисконтирования, необходимо отдавать себе отчет, что любая неточность в решении данного вопроса сведет на нет все последующие расчеты, итогом которых будет совершенно некорректный результат.

Основными показателями, количественно характеризующими инвестиционную привлекательность проекта, являются:

- 1) чистая приведенная стоимость, рассчитываемая как разность между дисконтированными поступлениями и дисконтированными оттоками денежных средств;
- 2) рентабельность инвестиций PI, рассчитываемая как отношение между дисконтированными поступлениями и дисконтированными оттоками денежных средств;
- 3) внутренняя норма доходности IRR – ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость проекта равна нулю;
- 4) время окупаемости инвестиционного проекта.

Одним из показателей, характеризующих продолжительность возврата средств, является срок окупаемости инвестиционного проекта. В настоящее время для характеристики продолжительности возврата инвестированных средств часто используется дюрация.

Дюрация рассчитывается умножением приведенной стоимости каждого элемента потока денежных средств на промежуток времени до уплаты или получения, суммированием этих произведений и делением на современную стоимость всех движений денежных средств.

В мировой практике методика подобного анализа разработана достаточно детально и сводится к выделению всех операций, затрагивающих движения денежных средств. В ряде отечественных изданий приводится описание методики применения такого анализа в российской практике. Соответственно различают прямой метод анализа, исследующий влияние притока и оттока денежных средств на выручку от реализации, и косвенный метод, где исходным элементом является выручка.

21 МЕТОДИКА ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Вопросы

21.1 Понятие, значение маржинального анализа и его задачи

21.2 Определение безубыточного объема продаж и зоны безопасности промышленной организации

21.1 Понятие, значение маржинального анализа и его задачи

Анализ «затраты – объём – прибыль» (Cost – Volume – Profit; CVP – анализ) часто называют анализом безубыточности.

Этот вид анализа является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности организации. Он помогает менеджерам организации выявить оптимальные пропорции между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом реализации, минимизировать предпринимательский риск. Бухгалтеры, аудиторы, эксперты и консультанты, используя данный метод, могут дать более глубокую оценку финансовых результатов и точнее обосновать рекомендации для улучшения работы предприятия.

Кроме того, анализ «издержки – объем – прибыль» (CVP-анализ), является одним из основных инструментов ценообразования и определения прогнозного объема продаж при составлении сводного бюджета организации на текущий период.

Анализ взаимосвязи затрат, объема и прибыли, называемый «затраты-объем-прибыль», позволяет менеджерам подготовить данные, необходимые для определения прогнозируемой цены единицы продукции, выбора поставщика сырья и материалов, анализа процесса производства, а также решения задачи «производить или покупать». Учет с использованием такого подхода называется учетом по усеченной себестоимости.

Анализ соотношения «затраты – объем – прибыль» (CVP-анализ) – это один из самых действенных инструментов, которыми обладают менеджеры. Он разрешает проблемы взаимоотношения между ценой изделия, объемом производства, прямыми (переменными) затратами на единицу продукции, общей суммой постоянных затрат, а также смешанными затратами. Данный анализ выступает решающим моментом в процессе принятия управленческих решений, например, определения ассортимента выпускаемых изделий, объема производства, типа маркетинговой стратегии и т. д.

CVP-анализ является лучшим средством управления, чтобы добиться максимально возможной в данных условиях прибыли организации, так как позволяет решать широкий круг задач.

Допущения анализа «затраты – объем – прибыль»

Анализ взаимосвязи «затраты – объем – прибыль» и анализ величин в критической точке могут быть полезны и дать точные сведения, если выполняются предположения (допущения), лежащие в их основе.

К таким допущениям относят:

1) поведение постоянных и переменных затрат можно измерить точно;

2) затраты и выручка от реализации имеют линейную зависимость от уровня производства;

3) производительность внутри релевантного уровня активности не меняется;

4) переменные затраты и цены не меняются в течение периода планирования;

5) структура продукции не меняется в течение планового периода;

6) объем продаж и объем производства приблизительно равны.

Если одно (или более) из данных допущений отсутствует, применение анализа «затраты – объем – прибыль» может привести к ошибкам.

Тем не менее такой анализ является мощным инструментом для принятия решений.

Маржинальный анализ широко используется при решении таких вопросов, как:

- увеличение производственной мощности;
- принятие дополнительного заказа по цене ниже критического уровня;

- выбор варианта машин и оборудования;

- производить или покупать;

- выбор варианта технологии производства;

- выбор решения с учетом ограничений на ресурсы.

Маржинальный анализ позволяет более точно исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли и на этой основе более эффективно управлять процессом формирования и прогнозирования ее величины; определить критический уровень объема продаж (порога рентабельности), постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов; установить зону безопасности (зону безубыточности) предприятия.

21.2 Определение безубыточного объема продаж и зоны безопасности промышленной организации

В рамках проведения CVP-анализа необходимо рассчитывать следующие показатели:

1. Критический объём производства (объём безубыточности).

Критический объём производства – это такой объём производства и продаж, при котором организация имеет нулевую прибыль.

Для определения безубыточности производства продукции рассмотрим взаимосвязь между выручкой, прибылью, переменными и постоянными затратами.

Общие затраты производства, которые делятся на постоянные ($Z_{\text{пост}}$) и переменные затраты ($Z_{\text{пер}}$), можно представить в виде равенства

(21.1):

$$З_{\text{общ}} = З_{\text{пост}} + З_{\text{пер}} \text{ или } З_{\text{общ}} = V \times З_{\text{пер.ед.}} + З_{\text{пост}}. \quad (21.1)$$

Выручка от реализации определяется отношением (21.2):

$$B = Ц \times V. \quad (21.2)$$

Тогда связь между прибылью, выручкой, постоянными и переменными затратами характеризуется соотношением (21.3):

$$\Pi = B - З_{\text{пост}} - З_{\text{пер}} \text{ или } \Pi = B - V \times З_{\text{пер.ед.}} - З_{\text{пост.}} \quad (21.3)$$

Оценим влияние выручки и затрат на прибыль исходя из предположения, что прибыль организации должна быть равна нулю.

В этом случае выручка организации равна затратам, т. е. организации имеет нулевую прибыль (21.4)–(21.7):

$$\Pi = B - V \times З_{\text{пер.ед.}} - З_{\text{пост}} = 0, \quad (21.4)$$

$$\Pi = 0, \quad (21.5)$$

$$B = V \times З_{\text{пер.ед.}} + З_{\text{пост}}, \quad (21.6)$$

$$V_0 = \frac{З_{\text{пост}}}{Ц_{\text{ед}} - З_{\text{пер.ед.}}} \quad (21.7)$$

Основными факторами, влияющими на величину критического объема производства, являются:

- увеличение постоянных затрат, приводящее к увеличению критического объема производства; соответственно с уменьшением постоянных затрат уменьшается критический объем производства;

- увеличение переменных затрат на единицу продукции при неизменной цене, приводящее к увеличению критического объема производства; соответственно с уменьшением переменных затрат на единицу продукции уменьшается критический объем производства;

- увеличение цены реализации при неизменных переменных затратах на единицу продукции, приводящее к уменьшению критического объема производства.

Очевидно, что критический объем производства уменьшается в том случае, если темп роста постоянных затрат меньше, чем темп роста маржинального дохода на единицу продукции.

2. Маржинальная прибыль (маржинальный доход).

Разность между выручкой от продаж и переменными затратами называется маржинальным доходом (МД). Это та часть выручки от реализации продукции, которая остается на покрытие постоянных затрат и образования прибыли (21.8):

$$\text{МД} = \text{В} - \text{З}_{\text{пер}} = \text{З}_{\text{пост}} + \text{П}. \quad (21.8)$$

Разность между ценой единицы продукции и переменными затратами на ее производство называется маржинальным доходом на единицу продукции, или удельным маржинальным доходом (21.9):

$$\text{МД}_{\text{ед}} = \text{Ц} - \text{З}_{\text{пер_ед}}. \quad (21.9)$$

Маржинальный доход на фактический объем производства определяется по формуле (21.10):

$$\text{МД}_{\text{ф}} = \text{V}_{\text{факт}} \times (\text{Ц} - \text{З}_{\text{пер_ед}}). \quad (21.10)$$

3. Запас производственной прочности.

Разность между фактическим ($\text{V}_{\text{факт}}$) и критическим объемом производства (V_6) характеризует запас прочности производства в натуральном выражении (ЗПП) (21.11):

$$\text{ЗПП} = \text{V}_{\text{факт}} - \text{V}_6. \quad (21.11)$$

Если $\text{V}_{\text{факт}} > \text{V}_6$, то от производства и реализации продукции организация получает прибыль; если значение ЗПП отрицательное, то организация от производства и реализации данной продукции имеет убытки.

При $\text{V}_{\text{факт}} > \text{V}_6$ можно задать диапазон производственной прочности (ДПП) (21.12) и уровень производственной безопасности (Упб) (21.13):

$$\text{ДПП} = [\text{V}_6; \text{V}_{\text{факт}}], \quad (21.12)$$

$$\text{У}_{\text{пб}} = \frac{\text{V}_{\text{факт}} - \text{V}_6}{\text{V}_{\text{факт}}}. \quad (21.13)$$

Чем больше значение уровня производственной безопасности, тем эффективнее производство и сбыт данной продукции.

4. Критический объем выручки.

Критический объем выручки (или порог рентабельности) (В_6), при которой прибыль равна нулю, определяется по формуле:

$$B_6 = \frac{3_{\text{пост}}}{1 - \frac{3_{\text{пер}}}{B}} \quad (21.14)$$

или

$$B_6 = \frac{3_{\text{пост}} \times B}{MД} . \quad (21.15)$$

5. Запас финансовой прочности.

Разность между фактической и критической выручкой характеризует запас финансовой прочности предприятия (ЗФП):

$$\text{ЗФП} = B_{\text{факт}} - B_6. \quad (21.16)$$

Если значение запаса финансовой прочности отрицательное, то основная деятельность организации является убыточной. Если значение больше нуля, то производственная деятельность организации неубыточная. В этом случае можно определить диапазон финансовой прочности:

$$\text{ДФП} = [B_6; B_{\text{факт}}], \quad (21.17)$$

а также уровень финансовой безопасности:

$$y_{\text{фб}} = \frac{B_{\text{факт}} - B_6}{B_{\text{факт}}} . \quad (21.18)$$

Чем ближе значение уровня запаса финансовой прочности к единице, тем выше уровень финансовой независимости, стабильнее финансовое положение фирмы, тем меньше риск получения убытка в результате колебаний объема производства и реализации в зависимости от спроса на продукцию.

Снижение порога рентабельности происходит, если:

- доля переменных затрат в выручке от реализации имеет тенденцию к снижению;
- уменьшаются в динамике постоянные затраты организации;
- темп роста постоянных затрат меньше, чем темп роста разности между выручкой от реализации и переменными затратами.

Чем меньше значение показателя критической выручки, тем большая часть выручки остается на погашение постоянных затрат и образование прибыли.

6. Коэффициент (процент) маржинального дохода (норма маржинальной прибыли).

Коэффициент (процент) маржинального дохода – это отношение маржинального дохода к выручке от реализации:

$$K_{MD} = \frac{MD}{B}. \quad (21.19)$$

Зная коэффициент маржинального дохода, можно определить величину прогнозируемой прибыли при изменении объема производства или продаж.

Коэффициент (процент) маржинального дохода следует рассчитывать в организациях, которые выпускают различные виды продукции. При прочих равных условиях выгоднее увеличивать объем производства той продукции, для которой коэффициент маржинального дохода наибольший.

7. Операционный рычаг.

Операционный рычаг ($P_{оп}$) рассчитывается как отношение маржинального дохода к прибыли от реализации:

$$P_{оп} = \frac{MD}{\Pi}. \quad (21.20)$$

8. Уровень операционного рычага.

Уровень операционного рычага ($U_{Роп}$) – отношение темпа прироста маржинальной прибыли к темпу прироста прибыли от реализации:

$$U_{Роп} = \frac{T_{пр}(MD)}{T_{пр}(\Pi)}. \quad (21.21)$$

Значение уровня операционного рычага показывает, на сколько процентов изменяется маржинальный доход организации при изменении прибыли от реализации на 1 %.

Уровень операционного рычага характеризует уровень предпринимательского риска: чем выше значение уровня операционного рычага, тем выше уровень предпринимательского риска, и наоборот.

При принятии управленческих решений знание уровня операционного рычага позволяет оценивать уровень производственного риска, целесообразность изменения объема производства и продаж при определенных условиях функционирования организации. Понятие операционного рычага целесообразно использовать также при сравнении различных вариантов распределения затрат предприятия на постоянные и переменные.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермолович, Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности промышленности / Л. Л. Ермолович [и др.]; под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск: Современная школа, 2015. – 810 с.
2. Климова, Н. В. Экономический анализ (с традиционными и интерактивными формами обучения): учеб. пособие / Н. В. Климова. – 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 287 с.
3. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д. В. Лысенко. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
4. Пласкова, Н. С. Экономический анализ : учебник / Н. С. Пласкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Эксмо, 2010. – 704 с.
5. Русакова, Е. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия : учеб. пособие / Е. В. Русакова. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 224 с.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., испр. – Минск : РИПО, 2016. – 373 с.
7. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 649 с.
8. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. В 2 частях. Часть 2: учебник и практикум / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – Москва : Юрайт, 2016. – 174 с.
9. Экономический анализ : учебник / под ред. Н. В. Войтеловского, А. П. Калининой, И. П. Мазуровой. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2017. – 548 с.

Учебное издание

Чеботарёва Оксана Геннадьевна

Солодкий Дмитрий Тадеушевич

**КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Курс лекций

Редактор *Т.А. Осипова*

Корректор *Т.А. Осипова*

Компьютерная верстка *О.Г. Чеботарёва*

Подписано к печати 06.07.2020. Формат 60x90^{1/16}. Усл. печ. листов 10,0.

Уч.-изд. листов 12,2. Тираж 95 экз. Заказ № 188.

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет»
210038, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1497 от 30 мая 2017 г.

О.Г. Чеботарёва, Д.Т. Солодкий

**КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Курс лекций

Витебск
2020