

АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
"КОМПЛЕКСНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ"

Рерайт (переделка) дипломных и курсовых работ

Вернуться в каталог учебников

Сборники статей по экономике и менеджменту:
- для повышения квалификации преподавателей;
- для рефератов и контрольных;
- для самообразования топ-менеджеров.

Начните интернет-бизнес с недорогого сайта-визитки

Дистанционные курсы по созданию сайтов

Барнаул – 2003

АВТОРЫ УЧЕБНОГО ПОСОБИЯ:

Санникова Ирина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент,
тел. 3852 36-64-78

Стась Валентина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент,
тел. 3852 36-64-78

Эргардт Ольга Ивановна, кандидат экономических наук, доцент,
тел. 3852 36-64-78

Учебное пособие подготовлено при содействии НФПК – Национального Фонда подготовки кадров в рамках программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» Инновационного проекта развития образования.

СОДЕРЖАНИЕ

<u>РАЗДЕЛ I. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</u>	5
<u>Тема 1. НАЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА</u>	5
<u>Тема 2. АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ОРГАНИЗАЦИИ</u>	13
<u>Тема 3. АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ</u>	25
<u>Тема 4. АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ</u>	33
<u>РАЗДЕЛ II. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ</u>	40
<u>Тема 1. Анализ и управление объемами производства и продаж</u>	40
<u>Тема 2. Анализ состояния и использования трудовых ресурсов предприятия</u>	47
<u>Тема 3. Анализ основных фондов</u>	61
<u>Тема 4. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами и их использование</u>	72
<u>Тема 5. Анализ затрат, расходов и себестоимости продукции</u>	82
<u>РАЗДЕЛ III. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ</u>	93
<u>Тема 1. Инвестиционный проект: сущность и содержание</u>	93
<u>Тема 2. Методы оценки эффективности инвестиций</u>	100
<u>Тема 3. Проектные риски</u>	112
<u>РАЗДЕЛ IV. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</u>	119
<u>Тема 1. Оценка рациональности использования оборотного капитала при экспорте и импорте товаров</u>	119
<u>Тема 2. Анализ импортных операций</u>	130
<u>ПРИЛОЖЕНИЯ</u>	141
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 1</u>	141
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 2</u>	146
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 3</u>	149
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 4</u>	150
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 5</u>	150
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 6</u>	152
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 7</u>	152
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 8</u>	154
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 9</u>	156

ПРИЛОЖЕНИЕ 10	157
ПРИЛОЖЕНИЕ 11	159
ПРИЛОЖЕНИЕ 12	161
ПРИЛОЖЕНИЕ 13	162
ПРИЛОЖЕНИЕ 14	164
ПРИЛОЖЕНИЕ 15	166
ПРИЛОЖЕНИЕ 16	167

РАЗДЕЛ I. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

ТЕМА 1. НАЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

- 1. Назначение и роль финансового анализа*
- 2. Система формирования финансовых показателей*
- 3. Основные методы чтения бухгалтерских отчетов*
- 4. Состав бухгалтерской отчетности и общие требования к ней*

1. Назначение и роль финансового анализа

Финансовый анализ представляет собой процесс, в ходе которого обычно оценивается прошлое и текущее финансовое состояние организации. В наше время даже не специалист имеет некоторое представление о том, что такое финансовое положение организации, и зачем его определять. Вместе с тем, любой пользователь информации, представленной в отчетности организации, заинтересован не столько в оценке текущего финансового состояния, сколько в определении будущего финансового положения организации. И для того, чтобы адекватно оценить текущее и спрогнозировать будущее финансовое состояние специалист – аналитик должен владеть достаточно сложными методами и иметь аналитические способности.

Существует много групп пользователей информации как внутренних, так и внешних, и они могут преследовать различные цели при осуществлении финансового анализа. Так, например, результаты финансового анализа могут быть использованы управленцами для принятия необходимого решения по улучшению финансового состояния организации; потенциальный инвестор с помощью финансового анализа может принять обоснованное решение по поводу направлений инвестирования капитала. В том и другом случае финансовый анализ должен выступать в качестве инструмента прогнозирования финансовой деятельности.

Традиционно финансовый анализ решает следующие задачи:

- позволяет выявить степень сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов;
- оценивает потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота;
- позволяет оценить правильность использования денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;
- дает возможность проконтролировать правильность составления финансовых потоков организации, целесообразность осуществления расходов.

В большинстве случаев, для того чтобы решить какую-либо из названных задач специалист-аналитик должен выделить определенные факторы, влияющие на результирующие показатели, и определить степень (значимость) их влияния.

2. Система формирования финансовых показателей

На деятельность любой организации влияет множество факторов. Результатные показатели экономического субъекта зависят от состояния национальной экономики, месторасположения, наличия и состояния конкурентов, организационно-технического уровня производства, эффективности менеджмента. Другими словами, деятельность организации зависит от множества внешних и внутренних факторов.

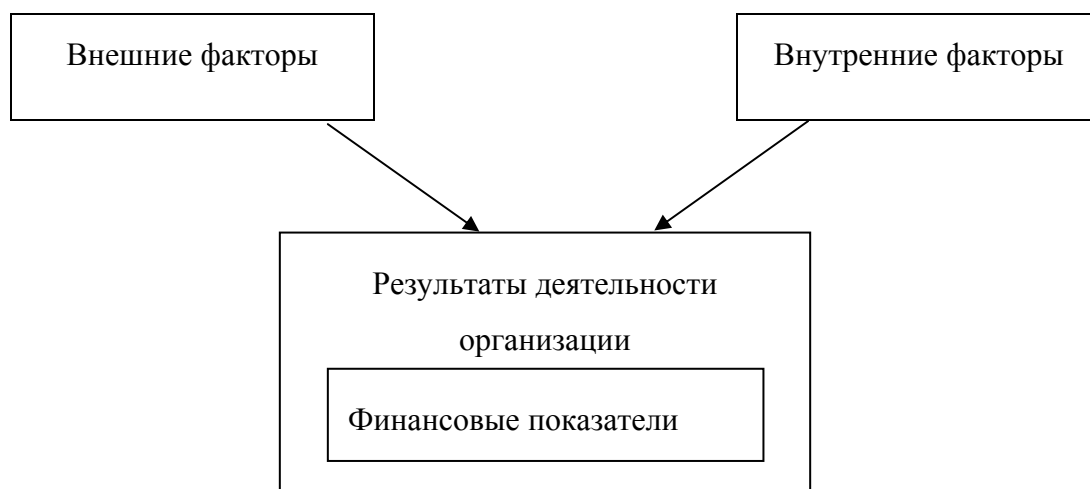


Рис. 1 Общая схема формирования результатов деятельности организации

Финансовый анализ занимается изучением влияния как внешних, так и внутренних факторов на показатели деятельности организации. И чтобы действительно понять причины существующего финансового положения, наряду с внутренними факторами, зависящим от эффективности деятельности самой организации, нужно учесть и колебания валютного курса, и изменение процентной банковской ставки, и платежеспособность покупателей и многие другие внешние факторы.

Некоторые из внутренних факторов, например, техническая и технологическая стороны производства, психологический климат в коллективе не являются предметом финансового и экономического анализа в целом. Но экономические и финансовые показатели должны изучаться в тесном взаимодействии с техникой и технологией производства, его организацией и управлением.

Достаточно трудно определить, скажем, неполученные доходы из-за неэффективной мотивационной системы в организации, но в любом случае, при формировании своих выводов аналитику следует учесть, что существующие формы и системы оплаты труда не стимулируют персонал работать над увеличением доходности организации.

От внутренних и внешних факторов зависит степень использования производственных ресурсов: средств труда, предметов труда и самого труда. Интенсивность использования производственных ресурсов проявляется в таких обобщающих показателях, как фондоотдача производственных средств, материалоемкость производства продукции, производительность труда.

У организации может быть инвестиционная деятельность, финансовая деятельность и производственная деятельность. По любому виду деятельности возникают расходы, и должны быть получены соответствующие доходы. Соотношения доходов и расходов характеризуют эффективность того или иного вида деятельности.

Сопоставление показателей объема продукции и величены авансированного капитала характеризует воспроизводство и оборачиваемость капитала. От уровня полученных доходов, доходности капитала и продукции, с одной стороны, и от оборачиваемости

оборотных средств - с другой, зависят финансовое состояние и платежеспособность организации.



Рис.2 Общая схема формирования финансовых показателей

Таким образом, система формирования финансовых показателей организации достаточно сложна, и для ее изучения требуются разнообразные и сложные методы.

3. Основные методы чтения бухгалтерских отчетов

На практике выработаны основные методы финансового анализа: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, метод финансовых коэффициентов, аналитической группировки, сравнительный анализ, факторный анализ.

Горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется прогнозный анализ.

Сравнительный анализ – это может быть внутривозвратное сравнение показателей по дочерним фирмам, подразделениям, цехам и сравнение показателей организации с показателями конкурентов, среднеотраслевыми и, если это возможно, со средними общеэкономическими данными.

Аналитическая группировка – группировка, выявляющая взаимосвязи между изучаемыми явлениями и их признаками.

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. С помощью факторного анализа можно выяснить причины изменения того или иного финансового показателя.

Все названные методы используются для изучения различных финансовых показателей, которые представляются организацией в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Другими словами, основным источником информации для финансового анализа является бухгалтерская (финансовая) отчетность.

4. Состав бухгалтерской отчетности и общие требования к ней

Состав бухгалтерской отчетности и общие требования к ней регламентируются Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н. В соответствии с указанным документом бухгалтерская отчетность определяется как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним и пояснительной записки, а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Анализ, осуществленный на основе недостоверной отчетности, даст неверные ориентиры пользователям информации при принятии необходимых решений. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Но в реальной ситуации, при большом количестве разнообразных видов деятельности и операций, не всегда соблюдение единых правил может обеспечить достоверность и полноту бухгалтерской отчетности. Поэтому ПБУ 4/99 впервые дает возможность отечественному бухгалтеру – специалисту выразить собственное мнение по достоверности и полноте отражения финансового состояния и финансовых результатов: «Если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил настоящего Положения не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях может допустить отступление от этих правил».

Все отступления от установленных правил бухгалтер должен объяснить в пояснительной записке. Отсюда следует, что аналитик приступая к исследованиям показателей отчетности должен внимательнейшим образом изучить данный документ.

При формировании бухгалтерской отчетности организацией должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в ней, то есть, исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Таким образом, отчетность может служить информационной базой финансового анализа для различных целей.

Бухгалтерская отчетность организации должна включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений (включая выделенные на отдельные балансы).

Организация должна при составлении бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним придерживаться принятых ею их содержания и формы последовательно от одного отчетного периода к другому. Изменение принятых содержания и формы бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним допускается в исключительных случаях. Организация должна обеспечить подтверждение обоснованности каждого такого изменения, а аналитик при сравнительном анализе показателей за различные периоды – учесть все эти изменения.

По каждому числовому показателю бухгалтерской отчетности должны быть приведены данные минимум за два года – отчетный и предшествующий отчетному. Если данные за период, предшествующий отчетному, несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Аналитик при проведении горизонтального анализа должен внимательно ознакомиться с причинами корректировки и учесть методику корректировки при формировании своих выводов.

Показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операций должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно в случае их существенности, и если без знания о них заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Для составления бухгалтерской отчетности отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода. При составлении бухгалтерской отчетности за отчетный год отчетным годом является календарный год с 1 января по 31 декабря включительно. Первым отчетным годом для вновь созданных организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, - по 31 декабря следующего года.

Бухгалтерская отчетность должна быть составлена на русском языке, в валюте Российской Федерации, подписана руководителем и главным бухгалтером организации (бухгалтером, бухгалтером-специалистом специализированной организации).

В заключении необходимо отметить, что существующая нормативная база позволяет сформировать достоверную и полную информационную базу – бухгалтерскую (финансовую) отчетность для финансового анализа. Но для того, чтобы эффективно ей воспользоваться аналитик, помимо владения аналитическими методами, должен знать правила формирования финансовых показателей, понимать сведения пояснительной записки. Кроме того, он должен учитывать тот факт, что в различных организациях одни и те же показатели могут формироваться по-разному из-за особенностей учетной политики экономических субъектов.

ТЕМА 2. АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ОРГАНИЗАЦИИ

- 1. Содержание бухгалтерского баланса*
- 2. Общая оценка динамики и структуры статей бухгалтерского баланса*
- 3. Расчет и анализ финансовых коэффициентов*
- 4. Влияние учетной политики на формирование показателей бухгалтерского баланса и на финансовое состояние организации*

1. Содержание бухгалтерского баланса

Финансовое положение любого экономического субъекта, самостоятельно ведущего учет, на конкретный момент времени отражает бухгалтерский баланс. Более конкретно бухгалтерский баланс отражает активы и пассивы (капитал и обязательства) организации на определенный момент времени.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) в бухгалтерском балансе активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он не превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные. Пример бухгалтерского баланса представлен в Приложении 1.

Важнейшими статьями внеоборотных активов являются нематериальные активы, основные средства, незавершенные капитальные вложения, доходные вложения в материальные ценности и долгосрочные финансовые вложения.

В соответствии с ПБУ 14/2000 к нематериальным активам относятся следующие объекты:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;

- имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения.

В составе нематериальных активов учитываются также деловая репутация организации и организационные расходы.

По статье «Основные средства» бухгалтерского баланса отражаются внеоборотные активы в виде зданий, сооружений, рабочих и силовых машин и оборудования, измерительных и регулирующих приборов и устройств, вычислительной техники, транспортных средств, инструмента, производственного и хозяйственного инвентаря и принадлежностей и других аналогичных объектов, используемых свыше 12 месяцев (ПБУ 6/01).

По статье «Незавершенное строительство» показывается стоимость незаконченного строительства, осуществляемого как хозяйственным, так и подрядным способом.

В качестве доходных вложений в материальные ценности в бухгалтерском балансе отражается имущество организации, имеющее материально-вещественную форму (здания, оборудование и др.), предоставляемые организацией за плату во временное пользование с целью получения дохода (аренда).

К долгосрочным финансовым вложениям относят долгосрочные инвестиции в государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя); вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ); предоставленные другим организациям займы, депозитные вклады в кредитных организациях, дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, вклады организации-товарища по договору простого товарищества (ПБУ 19/02).

В разделе «Оборотные активы» отражаются средства организации, используемые ею, как правило, в течение одного года.

В подразделе «Запасы» отражаются остатки активов, используемых в качестве сырья, материалов при производстве продукции, предназначенной для продажи; предназначенных для продажи (готовая продукция, товары, товары отгруженные); используемых для управленческих нужд организации (ПБУ 5/01).

Кроме того, в подразделе «Запасы» особо выделяются затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) и расходы будущих периодов. Незавершенное производство – продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки. Расходы будущих периодов – расходы, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, подлежащие погашению в следующих отчетных периодах путем списания на издержки в течение срока, к которому они относятся.

По статье «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» отражается налог на добавленную стоимость, относящийся к приобретенным ценностям, еще не предъявленный бюджету к зачету.

Дебиторская задолженность в бухгалтерском балансе представляется с подразделением на долгосрочную (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и краткосрочную (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты).

В подразделе «Краткосрочные финансовые вложения» отражаются краткосрочные (на срок не более одного года) инвестиции в государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций и т.п.

В подразделе «Денежные средства» отдельными статьями показывается остаток денежных средств в кассе, на расчетных и валютных счетах, а также прочих денежных средств (денежные средства в аккредитивах, чековых книжках и т.п.)

Таким образом, актив баланса характеризует состав хозяйственных средств организации, с другой стороны, в пассиве показывается, из каких источников эти средства образованы.

В разделе баланса «Капитал и резервы» показывают источники собственных средств. По статье «Уставный капитал» отражают сумму средств, выделенных собственником организации для осуществления хозяйственной деятельности. По статье «Добавочный капитал» отражают прирост стоимости внеоборотных активов, выявляемый по результатам их переоценки; эмиссионный доход; другие операции, увеличивающие добавочный капитал в соответствии с положениями бухгалтерского учета. По статье «Резервный капитал» отражаются остатки резервного капитала, создаваемого в соответствии с законодательством РФ, и остатки аналогичных резервов. Если их создание предусмотрено учредительными документами организации. По статье «Целевые финансирование и поступления» отражается остаток средств, предназначенных для осуществления мероприятий целевого назначения, поступивших от других организаций и лиц, бюджетных средств и т.п. По статьям «Нераспределенная прибыль прошлых лет» и «Непокрытый убыток прошлых лет» отражаются суммы нераспределенной прибыли или непокрытого убытка прошлых лет. За отчетный период вся или часть суммы прибыли прошлых лет может быть использована на различные цели: пополнение резервного капитала, увеличение уставного капитала и т. п. По статьям «Нераспределенная прибыль отчетного года» и «Непокрытый убыток отчетного» показывается нераспределенный (непокрытый) финансовый результат отчетного периода. В годовом бухгалтерском балансе данные по группам статей «Резервный капитал», «Нераспределенная прибыль прошлых лет», «Непокрытый убыток прошлых лет», «Нераспределенная прибыль отчетного года», «Непокрытый убыток отчетного года» показываются с учетом рассмотрения итогов деятельности организации за отчетный год, принятых решений о покрытии убытков, выплате дивидендов и т.п.

В разделе баланса «Долгосрочные обязательства» показываются непогашенные суммы кредитов банков, займов, полученных от других организаций, подлежащих погашению в соответствии с договором более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Непогашенные суммы кредитов и займов, полученных от других организаций, подлежащих погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты, относятся к краткосрочным пассивам и показываются по статье «Займы и кредиты» раздела «Краткосрочные обязательства». В данном разделе также отражается кредиторская задолженность организации: поставщикам и подрядчикам; дочерним и зависимым обществам; персоналу организации; государственным внебюджетным фондам; бюджету и т.п. Особыми статьями в разделе отражаются доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов. Доходы будущих периодов – это доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам. По статье «Резервы предстоящих расходов» отражается остаток средств, зарезервированных в целях равномерного включения расходов в затраты на производство и расходы на продажу.

2. Общая оценка динамики и структуры статей бухгалтерского баланса

Специалисты в области анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности уже достаточно давно решили, что проводить анализ непосредственно по балансу – дело трудоемкое и малоэффективное, поскольку довольно трудно выявить основные тенденции изменения средств организации и их источников при наличии множества расчетных показателей. Поэтому в практике экономического анализа используется сравнительный аналитический баланс, получаемый путем уплотнения отдельных статей реального баланса и дополнения показателями абсолютных и относительных отклонений. Пример сравнительного аналитического баланса представлен в Приложении 2.

Анализируя данные, представленные в аналитическом балансе, мы видим, как изменилась стоимость имущества организации. Так как в приведенном балансе отсутствуют убытки, стоимость имущества равна валюте баланса, и на конец периода она равна 448441 тыс. руб., что на 24610 тыс. руб. больше суммы имущества на начало периода. Стоимость внеоборотных активов (иммобилизованных), равная итогу 1 раздела возросла на 9447 тыс. руб., а стоимость оборотных (мобильных) средств – на 15163 тыс. руб.. Величина собственных средств организации увеличилась на 15996 тыс. руб., при этом величина заемных средств возросла только на 8614 тыс. руб. Величина

собственных средств в обороте увеличились на 6549 тыс. руб., а рабочий капитал, равный разнице между оборотными активами и текущими обязательствами – на 5975 тыс. руб. (на начало периода он составлял 104710 тыс. руб., на конец периода – 110685 тыс. руб.).

Читая аналитический баланс, очень важно обратить внимание на изменение удельного веса величины собственного оборотного капитала в стоимости имущества, на соотношение темпов роста собственного и заемного капитала, а также на соотношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности.

В приведенном аналитическом балансе доля собственного оборотного капитала возрастает на 0,2 процентных пункта. Доля собственного капитала возросла на 0,1 процентный пункт и составила 62,6%, доля заемного капитала, соответственно уменьшилась и составила 37,4%. Кредиторская задолженность увеличилась на 31489 тыс. руб., ее доля в общей величине источников возросла на 6,6 процентных пункта. Дебиторская задолженность возросла на 5865 тыс. руб., а ее доля в общей величине имущества увеличилась всего лишь на 0,2 процентных пункта. В отличие от первых двух положительных моментов увеличения финансовой устойчивости организации, увеличение доли кредиторской задолженности в общей структуре источников средств на 6,6 процентных пункта должно явиться сигналом для более глубокого исследования причин такого роста, а также необходимо убедиться, нет ли в ее составе просроченной задолженности.

Представление финансового отчета в виде относительных показателей называется вертикальным анализом. Вертикальный анализ позволяет увидеть динамику удельных весов различных статей баланса. Сами относительные показатели в анализе имеют большое значение, особенно в условиях инфляции, поскольку они неподвержены инфляционному искажению, такому как абсолютные. Рассчитанные в аналитическом балансе относительные показатели на начало и на конец года, а также приведенные их изменения и выводы и есть вертикальный анализ.

Горизонтальный анализ баланса заключается в изучении абсолютных показателей статей, расчета темпов роста (снижения). Проводя такой анализ всегда нужно иметь в

виду существующие инфляционные процессы, по возможности использовать методики, позволяющие устранить негативное влияние инфляции, а также горизонтальный анализ дополнять вертикальным. Поэтому наиболее рациональным является построение аналитической таблицы, характеризующей как структуру имущества и источников, так и динамику отдельных ее показателей.

3. Расчет и анализ финансовых коэффициентов

Для оценки финансового состояния в зарубежной практике и уже достаточно давно в нашей стране используется определенная система коэффициентов. Показатели могут быть исчислены непосредственно по данным бухгалтерской отчетности, что делает такой анализ доступным для внешнего пользователя.

Система коэффициентов может быть использована для оценки кредитоспособности организации, ликвидности баланса, платежеспособности организации.

Кредитоспособность организации – это ее способность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая представляет собой его способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть определена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида актива. Платежеспособность означает наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Основными признаками платежеспособности является наличие в достаточном объеме денежных средств и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Ликвидность и платежеспособность нельзя считать однонаправленными параметрами финансового состояния. Коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение организации как удовлетворительное, однако такая оценка

может быть ошибочной, если в текущих активах значительный объем занимают неликвиды и просроченная дебиторская задолженность.

Для погашения текущих обязательств могут использоваться разнообразные виды активов, различающихся ликвидностью. В зависимости от того, какие виды оборотных активов принимаются во внимание, ликвидность оценивается при помощи различных коэффициентов. Технология оценки сводится к сопоставлению текущих обязательств и активов, используемых для их погашения.

В зависимости от степени ликвидности активы организации разделяются на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы (все статьи денежных средств и краткосрочные финансовые вложения).

A2 – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты).

A3 – медленно реализуемые активы (статьи раздела 2 актива баланса, включающие запасы, НДС, дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты, прочие оборотные активы).

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

В свою очередь, источники средств группируются по степени срочности их оплаты, выделяются следующие группы:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность).

П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы)

П3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и заемные средства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей).

П4 – постоянные пассивы или устойчивые (статьи раздела «Капитал и резервы» за минусом убытков)

Способы расчета финансовых показателей представлены в Приложении 3, значения коэффициентов – в Приложении 4.

Представленные в Приложении 4 финансовые коэффициенты позволяют оценить финансовое состояние организации. Так, коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств; коэффициент текущей ликвидности означает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства; коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости. Коэффициент восстановления платежеспособности организации рассчитывается в случае, если коэффициент текущей ликвидности или коэффициент обеспеченности собственными средствами меньше критериальных (как в нашем случае), а коэффициент утраты платежеспособности – если оба названных коэффициента принимают значение меньше критериального.

В нашем примере мы наблюдаем отрицательную динамику общего показателя ликвидности, коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента «критической оценки», коэффициента маневренности функционирующего капитала. В конце отчетного периода организация могла оплатить лишь 7,5% своих краткосрочных обязательств.

Коэффициент восстановления платежеспособности, имеющий значение более 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность. В нашем примере, данный коэффициент немного меньше 1, что говорит о невозможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

Определенная система коэффициентов используется и для определения финансовой устойчивости организации. Оценка финансовой устойчивости позволяет оценить, насколько организация независима с финансовой точки зрения от заемных средств.

Способы расчета показателей финансовой устойчивости представлены в Приложении 5, значения коэффициентов – в Приложении 6.

В нашем случае динамику коэффициента капитализации и коэффициента финансирования можно оценить как положительную. Значения коэффициентов свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости организации. Однако эти показатели дают лишь общую оценку финансовой устойчивости, значения этих коэффициентов рекомендуется рассматривать в совокупности с коэффициентом обеспечения собственными источниками финансирования. Анализируя значения коэффициентов обеспечения собственными источниками финансирования, можно сказать, что они достаточно низкие: на начало периода собственными оборотными средствами покрывалось 37,2% оборотных активов, а в конце периода – 37,6%.

4. Влияние учетной политики на формирование показателей бухгалтерского баланса и на финансовое состояние организации

При анализе бухгалтерского баланса и других форм отчетности нужно иметь в виду, что учетная политика, принятая в организации может существенно изменить показатели, представленные в отчетности, а, следовательно, и результаты анализа. В соответствии с ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», под учетной политикой понимается «принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности». Все элементы учетной политики можно разделить на две группы: изменяющие значение показателей отчетности и не изменяющие показатели отчетности. К последней группе элементов можно, например, отнести порядок отражения в бухгалтерском учете процесса заготовления материально-производственных запасов (с применением счетов 15 «Заготовление и приобретение материалов» и 16 «Отклонение в стоимости материалов» и без применения таковых). В данном случае, какой бы метод мы не избрали, фактическая сумма приобретенных материально-производственных запасов не изменится. К этой же группе элементов можно отнести и способ распределения косвенных расходов. Какой бы способ организация ни избрала, общая сумма расходов не изменяется, изменяется только себестоимость конкретных видов продукции, что не влияет на показатели, представленные в отчетности. Элементы учетной политики, влияющие на показатели баланса и отчетности в целом, представлены в Приложении 7.

В приведенном в Приложении 1 балансе основные средства, нематериальные активы показаны по остаточной стоимости, определенной в соответствии с учетной политикой, исходя из линейного метода начисления амортизации. В данном примере в январе отчетного года поступили новые основные средства, не относящиеся ни к одной из имеющихся групп основных средств. Проследим на примере как изменится остаточная стоимость основных средств на конец периода, исходя из возможности установления различных методов амортизации для новых основных средств.

По основным средствам первоначальной стоимостью 32894 тыс. руб., поступившим в январе месяце отчетного года, установлен срок полезного использования – 5 лет. Расчет остаточной стоимости основных средств, исчисленной различными методами, представлен в Приложении 8.

Как видно из приведенных расчетов, даже без учета влияния учетной политики по всем основным средствам, изменение метода начисления амортизации новых основных средств существенно отражается на величине основных средств. Так, при выборе способа уменьшаемого остатка, остаточная стоимость основных средств уменьшится отношению к остаточной стоимости, исчисленной линейным методом на 6031 тыс. руб., при выборе способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – на 4019 тыс. руб., при выборе способа списания пропорционально объему продукции (работ, услуг) – на 3468 тыс. руб.

При анализе изменений остаточной стоимости нужно иметь в виду, что начисленная сумма амортизации увеличивает себестоимость произведенной продукции, и соответственно при ее реализации – расходы по обычным видам деятельности, а значит – уменьшает финансовый результат отчетного периода.

В нашем примере применение способа начисления амортизации, отличного от линейного, влечет за собой увеличение себестоимости продукции, работ, услуг, при применении способа уменьшаемого остатка - на 6031 тыс. руб., при применении способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – на 4019 тыс. руб., при применении способа списания пропорционально объему продукции – на 3468 тыс. руб. Подобные отклонения возникают, естественно, и при изменении методов начисления амортизации нематериальных активов.

В Приложении 9 приведены изменения финансовых коэффициентов на конец отчетного периода, связанные с применением возможных вариантов начисления амортизации основных средств. Безусловно, представленные отклонения имеют незначительные размеры, но в данном случае мы выполняем задачу демонстрации возможности влияния учетной политики на финансовое состояние организации. Не вызывает сомнения тот факт, что если маневрировать всеми элементами, представленными в Приложении 7, изменения значений рассчитанных коэффициентов будут значительными. Таким образом, анализируя показатели бухгалтерского баланса организации, нужно иметь в виду особенности применяемой учетной политики, и разъяснения, представленные в пояснительной записке по поводу особенностей формирования показателей баланса.

ТЕМА 3. АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

- 1. Содержание «Отчета о прибылях и убытках»*
- 2. Анализ доходов и расходов, уровня и динамики финансовых результатов*
- 3. Система показателей рентабельности организации*
- 4. Влияние учетной политики на формирование показателей отчета о прибылях и убытках*

1. Содержание «Отчета о прибылях и убытках»

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) отчет о прибылях и убытках должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. В отчете о прибылях и убытках доходы и расходы должны показываться с подразделением на обычные, операционные, внереализационные и чрезвычайные (ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99). Пример отчета представлен в Приложении 10.

По статье «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)» показывается выручка от продажи готовой продукции (работ, услуг), являющаяся доходом от обычных видов деятельности, с учетом скидок (накидок), суммовых разниц, изменений условий договора. Расчеты неденежными средствами и т.п. В отчете о прибылях и убытках должна быть отведена особая роль доходам от обычных видов деятельности в случае их существенности или без знания, о которых заинтересованными пользователями невозможна оценка финансовых результатов деятельности организации. Такие доходы подлежат отражению обособленно в виде расшифровки к статье «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)» или в приложении к отчету о прибылях и убытках.

По статье «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» отражаются учтенные затраты на производство продукции, работ, услуг в доле, относящейся к проданным в отчетном периоде продукции, работам, услугам.

Валовая прибыль представляет собой разницу между выручкой, отраженной по строке 010, и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг, отраженных по строке 020.

По статье «Коммерческие расходы» показывают затраты, связанные со сбытом продукции, учитываемые на счете 44 «Расходы на продажу», относящиеся к проданной продукции (работам, услугам).

По статье «Управленческие расходы» отражаются расходы, учитываемые на счете 26 «Общехозяйственные расходы», представляющие собой расходы по управлению организацией в целом и обычно являющиеся постоянными.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой разницу между выручкой от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и суммой себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческих расходов и управленческих расходов.

В разделах «Операционные доходы и расходы» и «Внереализационные доходы и расходы» отражаются доходы и расходы, признанные в бухгалтерском учете как прочие в соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99.

По статье «Проценты к получению» отражаются операционные доходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами доходы процентов по облигациям, депозитам, за предоставление в пользование денежных средств организации и другие подобные доходы.

Доходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций и подлежащие получению по сроку в соответствии с учредительными документами, отражаются по статье «Доходы от участия в других организациях» раздела «Операционные доходы и расходы».

По статье «Проценты к уплате» отражаются операционные расходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами к уплате процентов по облигациям, за предоставление кредитов, займов и т. п.

Остальные операционные доходы и расходы показываются по статьям «Прочие операционные доходы» и «Прочие операционные расходы». Например, это может быть прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности по договору простого товарищества.

По статье «Внереализационные доходы» отражаются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, по которым получены решения суда об их взыскании; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов в установленных случаях и т. п.

По статье «Внереализационные расходы» отражаются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, которые признаны организацией; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма уценки активов, определенная в установленных случаях; судебные расходы и т. п.

Прибыль (убыток) до налогообложения рассчитывается путем прибавления к прибыли от продаж операционных и внереализационных доходов и вычитания операционных и внереализационных расходов.

По статье «налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи» отражается сумма налога на прибыль, исчисленная организацией в соответствии с установленным законодательством Российской Федерации порядком, а также задолженность перед бюджетом по иным аналогичным обязательным платежам.

Прибыль (убыток) от обычной деятельности определяется путем вычитания из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей.

По статьям «Чрезвычайные доходы» и «Чрезвычайные расходы» отражаются суммы страхового возмещения и покрытия из других источников убытков от стихийных бедствий, пожаров, аварий, других чрезвычайных событий, и соответственно – стоимость утраченных материально-производственных ценностей, убытки от списания пришедших в негодность в результате пожаров, аварий, стихийных бедствий, других чрезвычайных событий.

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) определяется путем прибавления к прибыли от обычной деятельности чрезвычайных доходов и вычитания чрезвычайных расходов.

2. Анализ доходов и расходов, уровня и динамики финансовых результатов

Анализ финансовых результатов представлен в Приложении 11.

Так как финансовый результат есть разница между полученными доходами и понесенными расходами, то соответственно, в первую очередь необходимо исследовать динамику выручки и себестоимости реализации товаров, продукции, услуг.

За анализируемый период выручка-нетто от реализации товаров, работ, услуг выросла на 16994 тысяч рублей или на 18,8% по сравнению с предыдущем годом.

Себестоимость возросла на 3574 тысяч рублей или на 8,8% по сравнению с предыдущем годом. Валовая прибыль возросла на 13420 тысяч рублей или на 38,8%.

На первый взгляд мы имеем положительную динамику, так как выручка растет с большими темпами, чем себестоимость реализации товаров, работ, услуг. В тоже время исключительно по названным цифрам невозможно судить об эффективности работы организации. Такое соотношение темпов изменений может быть связано с более быстрым ростом цен на выпускаемую продукцию, нежели на используемое в процессе производства сырье. Ответ на вопрос об эффективности, таким образом, может быть дан только внутренним анализом: является ли заслугой организации экономия затрат или просто внешние факторы благоприятно отразились на финансовом результате? В месте с тем по данным имеющейся информации во внешней отчетности мы можем сказать, что соотношение темпов изменения выручки и себестоимости положительно повлияло на финансовый результат.

Коммерческие и управленческие расходы возросли в 9,8 раз и в 16,9 раз соответственно. Очевидно, что в данном случае, при наличии такого значительного роста расходов в сопоставление с ростом себестоимости реализации товаров, продукции, работ, услуг речь идет не столько об увеличении цен и тарифов, сколько о структурной перестройке или реорганизации. К сожалению, в отечественной практике составления отчетности мало внимания уделяется раскрытию информации и пояснениям. В соответствии с МСФО (Международными стандартами финансовой отчетности) необходимо раскрыть смысл реорганизации и ее последствия. Отрицательное влияние роста управленческих и коммерческих расходов выразилось в том, что прибыль от продаж возросла всего лишь на 6,6% по сравнению с предыдущим периодом, при увеличении валовой прибыли на 38,8%. Иначе говоря, рост управленческих и коммерческих расходов практически «съел» прирост валовой прибыли, хотя коммерческие и управленческие расходы составили в отчетном периоде всего лишь 5,2% и 2,9% от выручки.

Анализируя такой показатель, как прибыль до налогообложения, можно сказать, что он снизился на 2785 тысяч рублей. Причину данного снижения мы можем определить, проанализировав показатели, расположенные между показателями «прибыль (убыток) от продаж» и «прибыль (убыток) до налогообложения».

Таким образом, мы видим, что наибольшее отрицательное влияние на прибыль до налогообложения оказали прочие операционные расходы. Данные расходы возросли на 11001 тысячу рублей или в 3,3 раза по сравнению с предыдущим отчетным периодом. Следствием такого положения дел явилось выбытие внеоборотных активов с отрицательным финансовым результатом, обусловленное реорганизацией. Также отрицательно на показатель «прибыль до налогообложения» повлияло уменьшение процентов к получению на 3952 тысяч рублей. Несколько сгладили отрицательное влияние рассмотренных факторов такие показатели, как: проценты к уплате (они уменьшились на 1258 тысяч рублей), доходы от участия в других организациях (они увеличились на 5276 тысяч рублей), прочие операционные доходы (они возросли на 243 тысячи рублей), внереализационные доходы (они увеличились на 1572 тысячи рублей) и операционные расходы (они уменьшились на 1389 тысяч рублей).

Прибыль от обычной деятельности по сравнению с предыдущим периодом сократилась на 2006 тысяч рублей, что немного меньше снижения прибыли до налогообложения. Данный факт можно объяснить снижением выплат по налогу на прибыль и другим аналогичным платежам. Причины снижения налога на прибыль и других аналогичных платежей по данным внешней финансовой отчетности мы проследить не в состоянии, поскольку сумма налога на прибыль исчисляется по данным не бухгалтерского, а налогового учета. Правила формирования в бухгалтерском учете и порядок раскрытия в отчетности информации о расчетах по налогу на прибыль устанавливается в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Применение положения позволяет отражать в бухгалтерском учете и финансовой отчетности различие налога на бухгалтерскую прибыль, признанного в бухгалтерском учете, от налога на налогооблагаемую прибыль, сформированного в бухгалтерском учете и отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль.

В заключение аналитического обзора отчета о прибылях и убытках можно сказать, что в нашем примере прибыль от обычной деятельности и в отчетном периоде, и в предыдущем равна чистой прибыли отчетного периода по причине отсутствия чрезвычайных событий.

3. Система показателей рентабельности организации

Анализируя показатели прибыли, мы исследуем экономический эффект деятельности организации. Однако по абсолютным показателям прибыли невозможно оценить эффективность деятельности. Абсолютные показатели не являются ориентиром при сравнении эффективности деятельности различных экономических субъектов. Для оценки результативности деятельности используются показатели, характеризующие экономический эффект. Экономическая эффективность – совокупность относительных показателей, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Общий вид показателей экономической эффективности можно представить в следующем виде:

$$\mathcal{E}_\phi = \frac{\mathcal{E}}{З}$$

где

\mathcal{E}_ϕ – экономическая эффективность;

\mathcal{E} - экономический эффект;

Z - ресурсы или затраты.

Коэффициенты рентабельности представляют собой частный случай показателей эффективности. В данном случае в качестве показателя экономического эффекта избирается один из показателей прибыли. В научной и учебной литературе приводится множество коэффициентов рентабельности в зависимости от того, с чьей позиции пытаются оценить эффективность деятельности организации, поэтому в мировой практике отсутствует какой-либо универсальный показатель рентабельности. Кроме того, сам термин «рентабельность» иногда переводят как доходность. Достоинством показателей рентабельности следует считать устранение влияния инфляции при сопоставлении показателей за ряд периодов при условии сохранения методики формирования базовых данных для их расчета. Возможная система показателей рентабельности представлена в Приложении 12.

Анализируя информацию, приведенную в Приложении 12, можно сказать, что все представленные показатели имеют отрицательную динамику. Показатель «рентабельность продаж», отражающий размер прибыли, приходящейся на рубль реализованной продукции, снизился на 1,6 процентных пункта. Рентабельность основной деятельности, показывающая, сколько прибыли от продаж приходится на рубль расходов, снизилась на 3,1 процентных пункта. Такое снижение против показателя «рентабельность продаж» обусловлено значительным ростом управленческих и коммерческих расходов по сравнению с предыдущим периодом. Показатель «период окупаемости собственного капитала», являющийся обратным показателем «рентабельность собственного капитала», дающий возможность рассчитать, сколько лет необходимо для окупаемости вложений в данную организацию, также обнаружил отрицательную динамику. Показатели отчетного периода свидетельствуют, что при сохранении основных параметров развития, собственный капитал организации окупится за 11,9 лет против 10,3 лет по данным отчетности предыдущего периода.

4. Влияние учетной политики на формирование показателей отчета о прибылях и убытках.

На показатели отчета о прибылях и убытках влияют элементы учетной политики, приведенные в Приложении 7. В первую очередь речь идет о показателе «Валовая прибыль». Элементы учетной политики оказывают влияние на величину себестоимости проданных товаров, продукции, работ в сторону увеличения или уменьшения. Так, в условиях инфляции использование метода ЛИФО при определении себестоимости списываемых на производство материальных ресурсов влечет за собой увеличение себестоимости продукции, работ, услуг отчетного периода. Использование метода ФИФО – напротив снижение себестоимости продукции, работ, услуг отчетного периода. Хотя, из этого правила может быть исключение, если, например, в организации, применяющей метод ЛИФО в конце отчетного периода поступает значительная партия сырья от основного поставщика по ценам ниже предыдущих закупок. Таким образом, анализировать информацию, представленную в отчетности, необходимо после серьезного изучения применения вариантов учетной политики конкретной организации.

В соответствии с учетной политикой организации управленческие расходы, учитываемые на счете 26 «Общехозяйственные расходы», могут списываться на счет 20 «Основное производство» с целью исчисления производственной себестоимости отдельных видов производимой продукции. В этом случае отсутствует возможность показать сумму управленческих расходов по строке 040 отчета о прибылях и убытках, поскольку она уже будет включена в себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, отражаемой по строке 020. Таким образом, данная особенность учетной политики отразится на показателе «Валовая прибыль», показатель же «Прибыль (убыток) от продаж» останется неизменным. Другой вариант учетной политики предполагает списание управленческих расходов в полном объеме на дебет счета 90 «Продажи», что позволяет отразить эти расходы по 040 строке отчета о прибылях и убытках. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в ряде случаев для эффективного чтения отчетности необходимо знать не только элементы учетной политики, но и технику учетных записей.

ТЕМА 4. АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

- 1. Содержание «Отчета о движении денежных средств»*
- 2. Анализ отчета о движении денежных средств, составленного прямым методом*
- 3. Анализ отчета о движении денежных средств, составленного косвенным методом*
- 4. Оценка результатов анализа денежных средств*

1. Содержание «Отчета о движении денежных средств»

В предыдущих темах был представлен бухгалтерский баланс, отражающий финансовое состояние организации на отчетную дату, а также отчет о прибылях и убытках, представляющий динамику финансового результата. Вместе с тем одним из самых актуальных вопросов функционирования любой компании является вопрос о том, откуда поступают деньги и куда они потом тратятся. Поэтому основным назначением отчета о движении денежных средств является представление информации о поступлениях и платежах организации, выполненных в течение отчетного периода.

Информация о движении денежных средств организации должна предоставить пользователям финансовой отчетности основу для оценки способности организации зарабатывать денежные средства, а также для оценки потребностей организации в использовании имеющихся денежных средств. Кроме того, отчет о движении денежных средств должен помочь понять причины различия между чистой прибылью и связанными с ее получением денежными поступлениями и платежами

Практическая ценность отчета заключается в использовании информации, представленной в отчете, для ответов на ряд специфических вопросов, связанных с финансовым положением компании. Например, сможет ли организация погасить свои краткосрочные или долгосрочные обязательства? Почему организация испытывает трудности с выплатой дивидендов при наличии значительной прибыли? Достаточно ли у организации средств для расширения производства?

В отечественной практике отчет о движении денежных средств составляется на основе информации, учитываемой на счетах 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные

счета), 55 «Специальные счета в банках». Пример отчета о движении денежных средств представлен в Приложении 13. Сумма денежных средств на начало периода, отраженная в разделе 1 «Остаток денежных средств на начало года», должна соответствовать строке 260 (на начало периода) бухгалтерского баланса.

Раздел 2 «Поступило денежных средств» и раздел 3 «Направлено денежных средств» составляются в целом по организации и в том числе в разрезе трех видов деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой.

Деление деятельности на три вида в отечественной практике имеет определенные отличия от МСФО 7 (Международного стандарта финансовой отчетности № 7 «Отчет о движении денежных средств»).

В отечественной практике под текущей деятельностью понимается деятельность организации, преследующая в качестве основной цели извлечение прибыли (производство продукции, выполнение строительных и ремонтных работ, торговля, общественное питание, сдача имущества в аренду и т.п.) либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности. Под инвестиционной деятельностью – деятельность организации, связанная с приобретением и продажей внеоборотных активов. Под финансовой деятельностью – деятельность организации, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений.

Основное отличие отечественной практики и МСФО заключается в определении финансовой деятельности. В соответствии с МСФО 7 финансовая деятельность – это поступления денежных средств от выпуска акций или иных акционерных инструментов; поступления денежных средств от выпуска долговых обязательств, кредитов и других краткосрочных и долгосрочных заимствований; денежные платежи акционерам в связи с приобретением или выкупом акций организации; денежные платежи, связанные с возвратом заемных денежных средств; денежные платежи арендатора в счет уменьшения существующих финансовых обязательств, относящихся к финансовому лизингу. Отличия классификации следует учитывать при использовании зарубежных методик для анализа отчета о движении денежных средств, составленного по российским стандартам.

Сумма, отраженная в разделе 4 «Остаток денежных средств на конец отчетного периода», должна соответствовать строке 260 (на конец периода) бухгалтерского баланса. Для контроля правильности составления отчета о движении денежных средств используют следующее уравнение:

$$O_n + П = Р + O_k,$$

где

O_n – остаток денежных средств на начало периода;

П - поступило денежных средств за отчетный период;

Р - израсходовано денежных средств за отчетный период;

O_k – остаток денежных средств на конец отчетного периода.

Проверка правильности составления отчета возможно только по графе 3 отчета, где отражаются остатки и движение денежных средств в целом по организации.

2. Анализ отчета о движении денежных средств, составленного прямым методом

Отчет о движении денежных средств, составленный по российским стандартам, представляет собой отчет, базирующийся на прямом методе. Для обоснованных выводов необходимо формат отчета дополнить относительными показателями структуры притока и оттока денежных средств по видам деятельности. Такая информация представлена в Приложении 14.

Сумма поступивших денежных средств составила 163904 тысяч рублей. Из них 93,1% приходится на текущую деятельность, 4,9% - на инвестиционную, 2% - на финансовую деятельность. Таким образом, можно констатировать, что приток денежных средств практически целиком обеспечивается текущей деятельностью. Отток денежных средств превышает приток и составляет 164629 тысяч рублей. Из них 74,6% приходится на текущую деятельность, 10,1% - на инвестиционную, 2,5% - на финансовую.

Поступления от текущей деятельности на 90,7% обеспечены выручкой от продажи товаров, продукции, услуг; по инвестиционной деятельности приток в основном связан

с полученными дивидендами, процентами по финансовым вложениям; по финансовой деятельности – 58,3% также связано с полученными дивидендами, процентами по финансовым вложениям.

Основной отток по текущей деятельности – 71,7% связан с приобретением товаров, оплатой услуг; по инвестиционной деятельности – 82,2 – с оплатой машин, оборудования и транспортных средств; по финансовой деятельности – 71,1% - с выплатой дивидендов, процентов.

Таким образом, по текущей деятельности был получен приток в сумме 29716 тысяч рублей, по инвестиционной – отток в сумме 8557 тысяч рублей, по финансовой – отток в сумме 752 тысяч рублей. Как видно из приведенных данных, общая полученная разница не совпадает с величиной общего оттока денежных средств – 725 тысяч рублей. Это вызвано тем, что в соответствии с российскими стандартами направления денежных средств на оплату труда и отчисления в государственные внебюджетные фонды включаются только в общую сумму денежного оттока, не распределяясь на виды деятельности.

В соответствии с международной практикой данные оттоки относятся к текущей деятельности. Если их добавить к оттоку денежных средств по текущей деятельности, то получится приток в размере только 8584 тысяч рублей.

Главным недостатком формата прямого метода отчета о движении денежных средств считается то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств. Данный недостаток устраняет формат отчета о движении денежных средств, составленный косвенным методом.

3. Анализ отчета о движении денежных средств, составленного косвенным методом

При косвенном методе финансовый результат преобразуется с помощью ряда корректировок на величину изменения денежных средств за период.

Все корректировки можно подразделить на следующие группы: корректировки на величину неденежных статей; корректировки, необходимые в связи с переходом от метода начисления к кассовому методу; корректировки, связанные с изменениями

оборотных активов; корректировки, связанные с изменениями краткосрочных обязательств.

Объяснить формат отчета, основанный на косвенном методе, может помочь определенное преобразование балансового уравнения.

$$\boxed{\text{Активы}} = \boxed{\text{Обязательства}} + \boxed{\text{Собственный капитал}}$$

$$\boxed{\text{Денежные средства}} + \boxed{\text{Неденежные активы}} = \boxed{\text{Обязательства}} + \boxed{\text{Собственный капитал}}$$

$$\boxed{\text{Денежные средства}} = \boxed{\text{Обязательства}} + \boxed{\text{Собственный капитал}} - \boxed{\text{Неденежные активы}}$$

Таким образом, на первом этапе осуществляется корректировка на величину неденежных статей. В качестве примера таких неденежных статей можно привести амортизацию внеоборотных активов; финансовый результат от выбытия внеоборотных активов.

Корректировка, связанная с переходом от метода начислений к кассовому методу, позволяет «очистить» финансовый результат от суммы выручки, по которой еще не поступили денежные средства от покупателей и заказчиков. Действительно, отчет о движении денежных средств – это единственный отчет в международной практике, составляемый кассовым методом.

В части влияния изменения оборотных активов можно сказать, что как правило, величина, на которую увеличились оборотные активы, вычитается из показателя финансового результата и, наоборот, величина, на которую уменьшились оборотные активы, прибавляется к финансовому результату. Так, рост дебиторской задолженности уменьшит показатель прибыли на ту же самую величину, поскольку реальное поступление денежных средств меньше выручки, отраженной в отчете о прибылях и убытках.

Корректировка прибыли на изменение краткосрочных обязательств осуществляется аналогичным образом, только сумма, на которую увеличиваются краткосрочные обязательства, прибавляется к прибыли, а сумма, на которую уменьшаются

краткосрочные обязательства, вычитается. Так, рост кредиторской задолженности означает, что было израсходовано меньше средств, чем отражено в соответствующей статье отчета о прибылях и убытках.

Пример отчета о движении денежных средств, составленный косвенным методом, представлен в Приложении 15. Как видно из приведенного примера, в данном случае в формате отчета о движении денежных средств, построенном косвенным способом, принципиально меняется только раздел о текущей деятельности. Данная форма позволяет делать выводы о степени влияния приведенных показателей на показатель прибыли до налогообложения. Понятно, что суммы с отрицательным знаком оказывают, соответственно, снижающее действие. Таким образом, данная форма сама по себе является аналитической формой, позволяющей делать выводы без расчета каких-либо дополнительных показателей.

4. Оценка результатов анализа денежных средств

Для результатов анализа отчета о движении денежных средств целесообразно использовать таблицу, приведенную в учебном пособии «Учет по международным стандартам» под редакцией Л.В. Горбатовой. («Учет по международным стандартам». Под редакцией Л.В. Горбатовой// М.: Фонд развития бухгалтерского учета. 2002 г., 502 с.). Данная таблица представлена в Приложении 16.

Использовать Приложение 16 нужно с учетом существующих различий между принципами построения отчета о движении денежных средств по российским стандартам и МСФО, о которых говорилось выше.

Вариант 1 может существовать, когда компания получает денежные средства от всех трех видов и пытается накопить значительную сумму денег из стратегических соображений. Вариант 8 возможен только в небольшом промежутке времени и свидетельствует о скором банкротстве. Варианты 5, 6 и 7, скорее всего. Свидетельствуют о нездоровом финансовом состоянии, когда выбытие денежных средств в результате текущей деятельности погашается путем дополнительных заимствований или продажи основных средств. В нашем примере результаты

деятельности организации относятся ко второму варианту, когда деньги, полученные от текущей деятельности, расходуются на приобретение основных средств и выплаты процентов и дивидендов. Данный вариант является одним из самых приемлемых при оценке перспектив финансового состояния.

Изучив содержание бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств, а также сделав основные выводы по информации, приведенной в них, можно сказать, что бухгалтерский баланс представляет информацию о финансовом положении организации; отчет о прибылях и убытках – информацию о результатах деятельности организации, а отчет о движении денежных средств – информацию об изменениях в финансовом положении организации.

РАЗДЕЛ II. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

ТЕМА 1. АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕМАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ

- 1. Задачи анализа и источники информации*
- 2. Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции*
- 3. Анализ номенклатуры, ассортимента и структуры продукции*
- 4. Анализ качества продукции*

1. Задачи анализа и источники информации

Главная задача предприятия - максимальное получение прибыли. Решение этой задачи во многом определяется тем, насколько продукция, выпускаемая предприятием, удовлетворяет спросу, т.е. определенным потребностям потребителей, и насколько условия производства позволяют выпускать продукцию с оптимальными затратами.

Основной целью анализа производства и реализации продукции является определение возможностей увеличения объема продаж, конкурентоспособности продукции, расширения рынков сбыта при максимальном использовании возможностей предприятия для достижения высокого уровня прибыли и рентабельности производства.

К основным задачам анализа производства и реализации продукции относятся:

- анализ конкурентных позиций предприятия, его возможностей на рынке, которая решается с помощью маркетинговых исследований;
- оценка степени выполнения плана по производству и реализации продукции;
- оценка динамики показателей выпуска и реализации продукции;
- выявление отклонений от плановых показателей и от показателей предыдущего периода и выяснение причин этих отклонений, т.е. проведение факторного анализа;

- влияние внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Анализ проводится в двух сферах: в сфере производства и в сфере обращения.

В сфере производства изучаются вопросы выполнения плана и динамики показателей выпуска продукции по номенклатуре, стоимости, ассортименту, а также изменения в структуре и влияние их на показатели деятельности предприятия.

Вопросы, рассматриваемые в сфере обращения:

- анализ отгрузки продукции конкретным потребителям;
- оценка выполнения плана по объему продаж в динамике;
- выявление влияния факторов на объем продаж, в т.ч. изменения остатков нереализованной продукции – на складе, в пути, у потребителя;
- анализ соблюдения сроков оплаты продукции;
- оценка выполнения договорных обязательств по поставкам продукции: сроков, объема, качества;
- выявление наличия рекламаций и штрафных санкций за несоблюдение условий договоров поставок.

Источниками информации для анализа производства и реализации продукции служат:

- договоры, бизнес-планы предприятия, оперативные планы-графики выпуска продукции;
- бухгалтерская документация: отчетность (форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»), ведомость №16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация»;
- статистическая отчетность по продукции: форма № 1-п (годовая) «Отчетность по продукции», форма №1-п (квартальная) «Квартальная отчетность промышленного предприятия (объединения) о выпуске отдельных видов

продукции в ассортименте», форма № 1-п (месячная) «Срочная отчетность промышленного предприятия (объединения) по продукции», и другие.

Для оперативного анализа и управления выпуском продукции используются платежные требования, накладные, ведомости отгрузки, карточки складского учета продукции, данные инвентаризации, приходно-расходные документы, счета-фактуры, выписки банка об оплате и другие источники информации.

2. Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции

Основными показателями объема производства являются товарная и валовая продукция.

Валовая продукция - это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство.

Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включают остатки незавершенного производства.

К товарной продукции относятся:

- готовая продукция;
- полуфабрикаты собственного производства, предназначенные для реализации;
- работы, услуги, оказываемые на сторону.

Объем реализации определяется по отгрузке продукции покупателям или по оплате, может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах.

В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение. Реализация продукции является связующим звеном между производством и потреблением. От того, как продается продукция, какой спрос на неё на рынке, зависит и объём её производства.

Объём производства и реализации промышленной продукции может определяться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях.

Важное значение для оценки выполнения производственной программы имеют натуральные измерители: штука, метры, тонны и т.д. Их используют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции.

Условно-натуральные показатели применяются в некоторых отраслях для обобщенной характеристики объемов производства продукции, например, на консервных заводах используется такой показатель, как тысячи условных банок, на ремонтных предприятиях - количество условных ремонтов, в обувной промышленности - условные пары обуви, исчисленные на основе коэффициентов их трудоемкости и т.д.

Нормативные трудозатраты используются также для обобщенной оценки объемов выпуска продукции в тех случаях, когда в условиях многономенклатурного производства не представляется возможным использовать натуральные или условно-натуральные измерители.

Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки.

Анализ выпуска и реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Особо важное значение для предприятия имеет выполнение контрактов на поставку продукции по государственным заказам. Это гарантирует предприятию сбыт продукции, своевременную ее оплату, льготы по налогам, кредитам и другие преимущества.

3. Анализ номенклатуры, ассортимента и структуры продукции

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции.

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

Ассортимент - перечень наименований продукции с указанием объема ее выпуска по каждому виду. Различают полный (всех видов и разновидностей), групповой (по родственным группам), внутригрупповой ассортимент.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой - наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Система формирования ассортимента включает в себя следующие основные моменты:

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

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается делением общего фактического выпуска продукции, зачтенного в выполнение плана по ассортименту, на общий плановый выпуск продукции. При этом продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту.

Причины невыполнения плана по ассортименту могут быть как внешние, так и внутренние. К внешним относится конъюнктура рынка, изменения спроса на отдельные виды продукции, состояние материально-технического обеспечения, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независящим от него причинам. Внутренние причины-недостатки в организации производства, плохое техническое состояние оборудования, его простои, аварии, недостаток электроэнергии,

низкая культура производства, недостаток в системе управления и материального стимулирования.

Увеличение объема производства и реализации по одним и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. соотношения отдельных изделий в общем их выпуске. Выполнить план по структуре - значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированные соотношения отдельных ее видов.

Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность. Если увеличивать удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот. То же происходит с размером прибыли: при увеличении удельного веса высокорентабельной продукции прибыль возрастает.

4. Анализ качества продукции

Важным показателем деятельности предприятий является качество продукции. Его повышение - одна из форм конкурентной борьбы для завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли не только за счет увеличения объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Качество продукции - понятие, которое характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность. Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения:

- удельный вес новой продукции в общем объеме её выпуска;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
- средневзвешенный балл продукции;

- средний коэффициент сортности;
- удельный вес аттестованной и не аттестованной продукции;
- удельный вес сертифицированной продукции;
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны.

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

- полезность (жирность молока, зольность угля, содержание железа в руде, содержание белка в продуктах питания);
- надежность (долговечность, безотказность в работе);
- технологичность, т.е. эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоёмкость);
- эстетичность изделий.

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

Основная задача анализа - изучить динамику перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменения и дать оценку выполнения плана по уровню качества продукции, а также выработать управленческие решения по его повышению.

ТЕМА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 1. Задачи анализа трудовых ресурсов и источники информации*
- 2. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами*
- 3. Анализ использования рабочего времени*
- 4. Анализ производительности труда*
- 5. Анализ эффективности использования средств на оплату труда*

1. Задачи анализа трудовых ресурсов и источники информации

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

Задачи анализа:

1. Анализ рабочей силы: изучается состав кадров персонала предприятия (по категориям, профессиям, уровню образования, возрасту и другим признакам).
2. Анализ динамики численности работающих (изменения по годам), выявление причин движения (текучести) работающих.
3. Оценка обеспеченности кадрами по профессиям, категориям и другим параметрам. В результате анализа могут быть выработаны мероприятия по улучшению обеспеченности кадрами, повышению уровню квалификации, перемещению работников и т.п.
4. Изучение использования рабочего времени, выявление потерь и непроизводительных затрат, выяснение их причин и выработка мероприятий по их устранению и предупреждению.

5. Изучение уровня и динамики показателей производительности труда, выявление влияния факторов на их изменение. По результатам анализа необходимо наметить мероприятия по повышению производительности труда.
6. Изучение обоснованности применяемой на предприятии системы оплаты труда.
7. Изучение динамики фонда заработной платы, выявление непроизводительных выплат и необоснованного перерасхода по фонду заработной платы, выявление соотношений темпов роста производительности труда и средней заработной платы.
8. Принятие решений по результатам проведенного анализа трудовых ресурсов.

Исходная информация для анализа:

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

2. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами

Трудовые ресурсы предприятия подразделяются на промышленно-производственный и непромышленный персонал. В свою очередь промышленно-производственный персонал включает следующие категории: рабочие (основные и вспомогательные), руководители, специалисты, служащие. На некоторых предприятиях в составе персонала выделяются ученики, работники охраны.

По каждой категории проводится планирование численности и оценивается соответствие фактической численности запланированной.

Плановая численность рабочих (Ч_{р-чих}) определяется исходя из трудоемкости производственной программы (Т_{н-час}) по формуле:

$$Ч_{р-чих} = Т_{(н-час)} / Ф_{пл.} * К_{в.н.}, \text{ где}$$

Ф_{пл.} - плановый фонд рабочего времени 1 рабочего,

К_{в.н.} – коэффициент выполнения норм.

Таким образом, плановая потребность в рабочих зависит от прогрессивности норм времени и степени их выполнения.

По другим категориям персонала планирование численности осуществляется исходя из норм управляемости (руководители) и в соответствии со штатным расписанием.

Сравнением фактической численности с плановой потребностью оценивается обеспеченность предприятия кадрами по каждой категории, а рабочих – по профессиям. Для анализа структурной динамики работающих рассчитывается удельный вес численности по категориям в общей численности персонала и сравнивается по периодам.

Анализ состава, структуры и динамики персонала предприятия

N п/п	Показатели	Предыдущий год		Отчетный год		Отклонения	
		чис-ть	Уд. вес, %	чис-ть	Уд. вес, %	чис-ть	Уд. вес, %
1	Среднесписочная численность всего персонала						
2	Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала						
	в т.ч.						
	рабочие						
	руководители						

	специалисты						
	служащие						
3	Среднесписочная численность непромышленного персонала						

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

Анализ движения персонала предприятия (чел.)

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

Показатели движения персонала рассчитываются следующим образом:

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

$$K_{\text{пр}} = 140 / 764 = 0,183, \text{ или } 18,3\%$$

$$K_{\text{от}} = 137 / 772 = 0,177$$

$$K \text{ оборота по выбытию} = \frac{\text{число выбывших за период}}{\text{среднесписочная численность работающих}}$$

$$K \text{ текучести} = \frac{\text{число выбывших по собственному желанию и за нарушение дисциплины}}{\text{среднесписочная численность}}$$

При анализе уровня квалификации рабочих проводится расчёт и сопоставления разряда рабочего и разрядом выполняемых им работ.

По каждому подразделению и в целом по предприятию определяется средний тарифный разряд работ и рабочих. Если они не совпадают, то выясняются причины и принимаются соответствующие меры.

Если разряд работ выше разряда рабочего, то причинами могут быть, во-первых, недостаточный уровень квалификации рабочего, из-за чего может снижаться качество продукции; во-вторых, на предприятии может отсутствовать система перетарификации рабочих. В этом случае необходимо предусмотреть повышение их квалификации.

По остальным категориям персонала оценка квалификации осуществляется по уровню образования, по стажу работы.

Для выявления соответствия квалификации работников требуемому уровню следует проводить их аттестацию.

3. Анализ использования рабочего времени

Изучение использования рабочего времени проводится по двум направлениям:

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

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

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

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

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

В отчетности по труду использование рабочего времени характеризуется показателями:

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

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

количество чел/дней * t план - t прост + t с/ур,

где

t час - плановая продолжительность рабочего дня;

t прос - количество чел/час простоев не по вине рабочих;

t с/ур - количество чел/час сверх урочных.

На показатели использования фонда рабочего времени влияют следующие факторы:

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

Задачами анализа использования фонда рабочего времени являются:

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

Анализ использования фонда рабочего времени в динамике

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение
1. Всего человекодней (явок и неявок)			
2. Число неявок (чел/дн), в т.ч. в связи с:			

а) ежегодными отпусками			
б) отпусками по учебе			
в) потерями по болезни			
г) выполнением государственных обязанностей			
д) отпусками с разрешения администрации			
е) прогулами			

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

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

Потери времени на брак определяются расчетным путем как отношение общей суммы затрат на брак и его исправление к среднечасовой выработке рабочего.

Время на операции с отклонениями определяются по дополнительным нарядам.

В результате анализа использования рабочего времени необходимо предусмотреть конкретные меры по предупреждению его потерь и непроизводительных затрат.

4. Анализ производительности труда

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

- среднегодовая выработка продукции на одного работающего (отношение объема продукции к среднесписочной численности работников);
- среднегодовая выработка продукции на одного рабочего (отношение объема продукции к среднесписочной численности рабочих);

- среднедневная выработка продукции одним рабочим (отношение объема продукции к количеству человеко-дней, отработанных всеми рабочими);
- среднечасовая выработка одного рабочего (отношение объема продукции к количеству человеко-часов, отработанных всеми рабочими за период).

Анализ показателей выработки проводится в следующей последовательности:

1. Расчет показателей в базовом и отчетном периодах и плановых показателей, их сравнение.
2. Факторный анализ показателей:
 - расчет влияния факторов на часовую выработку рабочих;
 - расчет влияния факторов на годовую выработку рабочих и работающих;
 - расчет влияния факторов на объем продукции.

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

В организационном плане оказывается влияние на улучшение использования рабочего времени.

Анализ динамики производительности труда

Показатели	Обозначения	Базовый период	Отчет. период	Абсол. отклонение	Темп изменения, %
Исходные данные:					
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.	ТП				
2. Среднесписочная численность работающих, чел.	Чппп				

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

Снижение продолжительности рабочего дня и количества отработанных одним рабочим дней, говорит об увеличении целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени, устранение которых является резервом повышения производительности труда.

Для расчета влияния факторов на среднегодовую выработку рабочего она представляется в виде формулы:

$$\text{Вгод.} = \text{Вчас.} * \text{Т} * \text{Д}$$

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

$$V_{\text{ППП}} = V_{\text{рабочего}} * Y$$

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

$$ТП = V_{\text{год.}} * Ч_{\text{р-чих}}$$

$$ТП = V_{\text{час.}} * T * Д * Ч_{\text{р-чих}}$$

$$ТП = V_{\text{час.}} * T * Д * Y * Ч_{\text{ппп}}$$

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

5. Анализ эффективности использования средств на оплату труда

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

Для анализа необходимо изучить:

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

Для анализа используются следующие показатели:

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

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

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

На практике сложилось два метода планирования фонда заработной платы: расчетно-аналитический и нормативный.

При расчетно-аналитическом методе фонд заработной платы формируется по рабочим-сдельщикам по расценкам исходя из трудоемкости производственной программы.

Доплаты определяются расчетным путем в соответствии с принятой системой оплаты труда.

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

Анализ средств на оплату труда проводится по нескольким направлениям.

Изучается выполнение плана по фонду заработной платы, т.е. определяется отклонение фактического фонда от планового, выявляется экономия или перерасход.

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

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

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

Среднегодовая зарплата по всему предприятию и по отдельным категориям работников определяется делением фонда заработной платы на среднесписочную численность.

По рабочим определяют также показатели среднедневной заработной платы (делением фонда заработной платы рабочих на общее количество человеко-дней, отработанных всеми рабочими) и среднечасовой заработной платы (делением фонда заработной платы рабочих на общее количество человеко-часов, отработанных всеми рабочими).

Анализ состава фонда заработной платы по видам выплат позволяет выявить конкретные виды выплат, какие из них являются производительными, какие – непроизводительными, выявить причины перерасхода и принять решения по его устранению. Для проведения данного анализа рассматривают каждую составляющую, прежде всего тарифный фонд заработной платы, включающий оплату рабочих-сдельщиков по основным расценкам и повременную оплату по тарифным ставкам.

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

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

Следует также определить влияние на заработную плату сдельщиков количества продукции, её ассортимента и соответствующих расценок.

Заработная плата повременщиков зависит от времени работы, тарифных ставок, численности рабочих. При анализе определяются следующие показатели фонда заработной платы рабочих:

- часовой фонд заработной платы, который включает тарифный фонд, доплаты рабочим-сдельщикам по прогрессивным расценкам, премии, доплаты сдельщикам за отклонение от нормальных условий;

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

Основная задача анализа на данном этапе – выявление непроизводительных выплат, их причин и возможностей снижения.

В результате анализа необходимо сопоставить темпы роста производительности труда с темпами изменения средней заработной платы персонала предприятия. В случае нарушения данного соотношения следует разработать меры по более эффективному использованию трудовых ресурсов.

ТЕМА 3. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

- 1. Направления анализа основных фондов и источники информации*
- 2. Анализ состава, структуры и динамики основных фондов*
- 3. Анализ показателей эффективности использования основных производственных фондов*
- 4. Анализ производственного оборудования*

1. Направления анализа основных фондов и источники информации

Основные фонды являются одним из производственных факторов, от состояния и использования которых зависят результаты деятельности предприятия. Анализ основных фондов проводится по следующим направлениям:

- анализ изменения величины основных фондов по их видам;
- анализ структуры основных фондов и ее изменения в динамике;
- анализ движения основных фондов;
- анализ показателей эффективности использования основных производственных фондов;
- анализ использования производственного оборудования по количеству, времени работы и другим параметрам;
- анализ эффективности затрат на содержание и эксплуатацию оборудования, а также на проведение капитального ремонта оборудования, его замену и другие мероприятия.

Выбор конкретного направления анализа и решаемых при этом задач определяется потребностями управления. Основными особенностями анализа являются вариантность решений по использованию основных фондов и нацеленность этих решений на перспективу.

Качество анализа зависит от достоверности информации, которая определяется постановкой бухгалтерского учета: отлаженности системы регистрации операций с объектами основных средств, достоверности инвентарных описей и отчетных данных.

Исходные данные для анализа:

- бухгалтерская отчетность (баланс и форма № 5);
- форма №11 статистической отчетности «Сведения о наличии и движении основных фондов и других нефинансовых активов»;
- баланс производственной мощности предприятия;
- отчет о запасах неустановленного оборудования;
- дополнительная информация из внутренних документов предприятия:
 - данные внутризаводского учета об использовании оборудования,
 - данные отдела главного механика о наличии оборудования, сроках эксплуатации, ремонте оборудования и другие.

Результатом анализа является выработка предложений по обновлению основных фондов: модернизации, расширению площадей и приобретению нового оборудования, а также предложений о повышении сменности работы оборудования, своевременности ремонта и повышении его качества.

2. Анализ состава, структуры и динамики основных фондов

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" (ПБУ6/01) "основными средствами является часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев."

Основные средства отражаются в бухгалтерском балансе (1 раздел) по остаточной стоимости по данным на начало и конец отчетного периода; более подробная

информация о составе и изменении их за период содержится в Приложении к балансу (форма 5) и в форме 11 статистической отчетности.

По составу основные средства классифицируются (также согласно ПБУ6/01) следующим образом:

- 1 группа – здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты;
- 2 группа – капитальные вложения на коренное улучшение земель;
- 3 группа – капитальные вложения в арендованные объекты основных средств;
- 4 группа – земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

В зависимости от функциональной роли выделяют при анализе фонды основного вида деятельности и основные фонды других отраслей, в т.ч. производящих товары и оказывающих услуги. Структурный анализ предполагает расчет удельного веса каждого вида основных средств в общей их стоимости и сопоставление его по периодам.

Сравнение данных о величине основных фондов (средств) на конец и начало анализируемого периода позволяет выявить их динамику.

Показатели движения основных фондов (ОФ):

1.	Коэффициент ввода (обновления)	=	$\frac{\text{Стоимость поступивших (новых) ОФ}}{\text{Стоимость ОФ на конец периода}}$
2.	Коэффициент выбытия	=	$\frac{\text{Стоимость выбывших ОФ}}{\text{Стоимость ОФ на начало периода}}$

$$3. \quad \begin{array}{l} \text{Коэффициент} \\ \text{прироста} \end{array} = \frac{\text{Разница между стоимостью введенных и} \\ \text{выбывших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на конец периода}}$$

Данные показатели изучаются в динамике (за несколько лет) и характеризуют скорость замены основных фондов.

3. Анализ показателей эффективности использования основных производственных фондов

Одной из задач управления производством является обеспечение рационального использования основных производственных фондов (ОПФ).

От эффективности использования ОПФ зависит объем выпуска, а также показатели прибыли и рентабельности.

Основной обобщающий показатель – фондоотдача (ФО), характеризующая выпуск продукции с каждого рубля стоимости основных производственных фондов и рассчитываемая по формуле:

$$\text{ФО} = \text{ТП} / \text{ОПФ (в руб.)}, \text{ где}$$

ТП-объем продукции, произведенной за период (товарной);

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, обычно рассчитываемая как средняя хронологическая.

Анализ показателя фондоотдачи проводится в динамике и в сравнении с планом; выявляются отклонения и их причины. Для выявления влияния факторов на изменение фондоотдачи производится преобразование исходной формулы, например, делением числителя и знаменателя на среднесписочную численность работающих (Чппп):

$$\text{ФО} = \frac{\text{ТП} : \text{Ч}_{\text{ппп}}}{\text{ОПФ}} = \text{В} - \text{выработка}$$

$$\frac{\text{ОПФ}}{\text{Ч}_{\text{ППП}}} : \quad \frac{\text{ФВ}}{\text{ФВ}} - \text{фондовооруженность}$$

Для увеличения фондоотдачи темпы роста объема производства должны быть выше темпов роста стоимости основных производственных фондов, а темпы роста производительности труда выше темпов роста фондовооруженности.

Для более детального анализа фондоотдачи делается поэтапное преобразование исходной формулы.

1 этап: в формулу расчета фондоотдачи вводится стоимость активной части (ОПФ_{акт}):

$$\text{ФО} = \frac{\text{ТП}}{\text{ОПФ}} * \frac{\text{ОПФ}_{\text{акт}}}{\text{ОПФ}_{\text{акт}}} = \frac{\text{ТП}}{\text{ОПФ}_{\text{акт}}} * \frac{\text{ОПФ}_{\text{акт}}}{\text{ОПФ}}$$

В результате получены показатели: фондоотдача с рубля активной части основных фондов и доля активной части в величине всех основных производственных фондов. В ходе дальнейшего анализа можно рассчитать влияние каждого из этих факторов на общий показатель фондоотдачи и определить направления его повышения за счет, во-первых, улучшения использования оборудования (активной части основных фондов), а во-вторых, за счет улучшения структуры основных фондов – повышения доли их активной части.

2 этап: использование для преобразования формулы, полученной на 1 этапе, показателя стоимости действующего оборудования. Формула расчета фондоотдачи имеет вид:

$$\text{ФО} = \frac{\text{ТП}}{\text{М}_д} * \frac{\text{М}_д}{\text{ОПФ}_{\text{акт}}} * \frac{\text{ОПФ}_{\text{акт}}}{\text{ОПФ}}$$

где М_д – среднегодовая стоимость действующего оборудования.

$\frac{\text{ТП}}{\text{М}_д}$	–	Фондоотдача с рубля стоимости действующего оборудования
$\frac{\text{М}_д}{\text{ОПФ}_{\text{акт}}}$	–	доля действующего оборудования в стоимости активной части ОПФ

3 этап: представим стоимость действующего оборудования по формуле

$$\text{М}_д = \text{Ц}_{\text{ср}} * \text{К}_д,$$

где $\text{Ц}_{\text{ср}}$ – средняя стоимость единицы действующего оборудования,

а $\text{К}_д$ – количество действующего оборудования.

$$\text{ФО} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{акт}}}{\text{ОПФ}} * \frac{\text{М}_д}{\text{ОПФ}_{\text{акт}}} * \frac{\text{ТП}}{\text{К}_д} * \frac{1}{\text{Ц}_{\text{ср}}}$$

$\frac{\text{ТП}}{\text{К}_д}$	–	производительность 1 станка; остальные факторы – те же.
--------------------------------	---	--

4 этап: вводится информация о сменном времени работы оборудования.

$$\text{ФО} = \frac{\text{ОПФ}_{\text{акт}}}{\text{ОПФ}} * \frac{\text{М}_д}{\text{ОПФ}_{\text{акт}}} * \frac{\text{ТП}}{\text{Т}_{\text{см}}} * \frac{\text{Т}_{\text{см}}}{\text{К}_д} * \frac{1}{\text{Ц}_{\text{ср}}}$$

$\text{Т}_{\text{см}}$ – фонд времени работы оборудования за период в станко-сменах

$\frac{\text{ТП}}{\text{Т}_{\text{см}}}$	–	сменная выработка
$\frac{\text{Т}_{\text{см}}}{\text{Т}_{\text{см}}}$	–	количество смен, отработанных 1 действующим

K_d — станком за анализируемый период

5 этап: вводится показатель количества часов, отработанных всем оборудованием.

$$FO = \frac{ОПФ_{акт}}{ОПФ} * \frac{M_d}{ОПФ_{акт}} * \frac{ТП}{T_{ст.час}} * \frac{T_{ст.час}}{T_{см}} * \frac{T_{см}}{K_d} * \frac{1}{C_{ср}}$$

$T_{ст.час}$ — количество часов, отработанных всем оборудованием за период

$\frac{ТП}{T_{ст.час}}$ — средняя выработка продукции за 1 час работы станка

$\frac{T_{ст.час}}{T_{см}}$ — продолжительность смены

Данная формула наиболее полно показывает, что на показатель фондоотдачи влияют как интенсивные, так и экстенсивные факторы.

Руководству предприятия при приобретении оборудования необходимо контролировать соотношение его стоимости и прогрессивности: темп роста выработки продукции за 1 станко-час работы должен быть выше темпа роста цены приобретаемого оборудования.

Для анализа фондоотдачи необходимо рассчитать вводимые в формулу показатели хотя бы за 2 периода или в сравнении с планом, а также рассчитать влияние данных факторов на фондоотдачу. Отрицательное влияние факторов говорит о наличии резервов повышения фондоотдачи; необходимо выявить величину этого влияния и наметить пути улучшения использования основных производственных фондов.

4. Анализ производственного оборудования

Всё имеющееся на предприятии оборудование классифицируется по определенным признакам и группируется в зависимости от целей и задач его анализа. При большом количестве единиц оборудования применяется, прежде всего, группировка по

технологическому признаку. Для анализа качественного состава выделяют оборудование наличное, в том числе установленное и неустановленное. В составе установленного выявляется действующее и недействующее, по которому необходимо выявить причины нерабочего состояния: простой в связи с ремонтом, резервное, излишнее и т.п. По неустановленному оборудованию следует принять меры к вводу в эксплуатацию или реализации, если оно является ненужным. Для анализа использования оборудования наряду с абсолютными показателями необходимо рассчитывать следующие коэффициенты:

$$K_{\text{использования}} = \frac{\text{количество действующего оборудования}}{\text{наличного оборуд. количество наличного оборудования}}$$

$$K_{\text{использования}} = \frac{\text{количество действующего оборудования}}{\text{установленного оборуд. количество установленного оборудования}}$$

Анализ возрастного состава оборудования позволяет оценить его техническое состояние. При этом делается группировка оборудования по следующим возрастным группам:

I гр. - оборудование до 5 лет – новое прогрессивное, не требующее замены, не устаревшее ни морально, ни физически;

II гр. - оборудование до 10 лет – частично морально устаревшее, в целом не требующее замены;

III гр. - оборудование от 10 до 20 лет – морально и частично физически устаревшее, требующее замены;

IV гр. - оборудование свыше 20 лет – не только устаревшее, но и небезопасное, требующее срочной замены

В каждой возрастной группе определяется количество единиц и удельный вес, то есть изучается возрастная структура оборудования. Средний возраст оборудования определяется по средней взвешенной.

Косвенно техническое состояние оборудования оценивается по степени его изношенности (годности):

$$\text{К износа} = \frac{\text{сумма начисленного износа}}{\text{первоначальная стоимость оборудования}}$$

В результате такого анализа принимаются решения о необходимости замены, модернизации или ремонта оборудования по каждой технологической группе в конкретных подразделениях предприятия.

Анализ экстенсивного использования оборудования (по времени) предполагает расчет фондов времени его работы: календарного, режимного, располагаемого, планового, фактического, полезного, а также соответствующих коэффициентов, например:

$$\text{К использования календарного фонда времени} = \frac{\text{Фактический фонд времени}}{\text{Календарный фонд времени}}$$

$$\text{К полезного использования оборудования} = \frac{\text{Полезный фонд времени}}{\text{Фактический фонд времени}}$$

$$\text{К использования планового фонда времени} = \frac{\text{Фактический фонд времени}}{\text{Плановый фонд времени}}$$

Для максимизации фонда времени работы оборудования необходимо осуществлять следующие меры:

1. Обеспечивать повышение коэффициента сменности, что позволяет приблизить режимный фонд к календарному.
2. Выявлять сверхплановые простои оборудования в ремонте, несвоевременность его проведения и низкое качество ремонтных работ.
3. Выявлять причины сверхплановых простоев оборудования, такие как:
 - непоставка в срок материалов, покупных изделий;

- неисправность оборудования;
- отсутствие инструментов, приспособлений;
- отсутствие электроэнергии ;
- низкая дисциплина рабочих и другие.

Потери времени работы оборудования могут быть внутрисменные и целодневные.

Они выявляются по данным учета и фотографии рабочего времени; необходимо принимать оперативные решения по их устранению и предупреждению.

Другие способы улучшения использования времени работы оборудования:

- сокращение брака и потерь на его устранение, что позволяет увеличить время производительной работы, а также предупреждение брака;
- улучшение качества ремонта и своевременное его проведение, если он целесообразен, т.е. если затраты на ремонт меньше затрат на приобретение нового оборудования.

В результате анализа основных фондов можно выделить следующие направления деятельности руководства предприятия:

- Техническое совершенствование основных фондов за счет реконструкции предприятия с расширением площадей, ввода нового оборудования, модернизации уже используемого оборудования и других мероприятий, направленных на повышение технического уровня производства.
- Оптимальная загрузка площадей, что обеспечивается планировкой предприятия рациональным размещением оборудования, его равномерным распределением по подразделениям в зависимости от технологического процесса изготовления продукции.
- Увеличение времени работы оборудования, т.е. сокращение всех потерь, как плановых, так и unplanned.

В заключение анализа наличия, состояния и использования основных производственных фондов необходимо оценить их влияние на показатели деятельности

предприятия. Так, количество, стоимость, качество и эффективность использования основных фондов влияет на объём производства и реализации продукции и все показатели, от них зависящие. Величина и способы начисления амортизации, расходы на содержание, ремонт и эксплуатацию оборудования влияют на себестоимость продукции и прибыль.

Реализация ненужного, излишнего оборудования или сдача его в аренду приводит к увеличению прибыли и снижению налога на имущество.

Величина основных фондов и их оборачиваемость (через амортизацию) влияют на финансовую устойчивость предприятия.

ТЕМА 4. АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

- 1. Задачи анализа материальных ресурсов и источники информации*
- 2. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами*
- 3. Анализ эффективности использования материальных ресурсов*

1. Задачи анализа материальных ресурсов и источники информации

Материальные ресурсы – необходимый компонент производства продукции, то, из чего она изготавливается. Анализ материальных ресурсов важен также потому, что их стоимость формирует материальные затраты, которые, как правило, преобладают в структуре себестоимости продукции.

Задачи анализа материальных ресурсов можно сформулировать по следующим направлениям.

1 направление - приобретение материалов:

- Обоснование потребности в материалах;
- Оценка выполнения плана материально-технического обеспечения (МТО) и соблюдение договорных условий с поставщиками;
- Выявление несвоевременности, некомплектности поставок; несоблюдение других условий договора поставки;
- Оценка и анализ своевременности оплаты счетов поставщиков.

2 направление - анализ и управление запасами материалов на складах:

- Анализ своевременности поступления материалов, их приемки, оценка качества и сохранности материалов на складах предприятия;
- Анализ своевременности отпуска материалов в производство;

- Оптимизация величины запасов материальных ресурсов и затрат на их содержание;
- Выявление недостатков, порчи на складах, определение мер по их предупреждению.

3 направление - анализ расходования материалов в производстве:

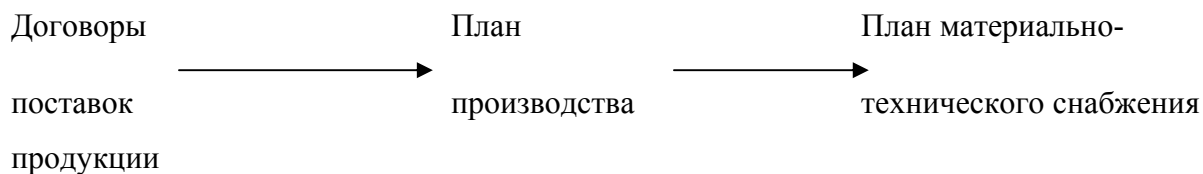
- Контроль за соблюдением норм расхода материалов;
- Выявление причин отклонений от норм и изменения норм;
- Анализ оптимальности раскроя материалов в целях сокращения отходов и потерь;
- Анализ причин появления брака;
- Выявление резервов снижения расходов материальных ресурсов;
- Разработка мероприятий по повышению эффективности использования материалов в производстве.

Источники информации для анализа материальных ресурсов должны способствовать решению этих задач. Прежде всего, это нормативная база: нормы расхода всех видов материалов, полуфабрикатов на каждое изделие. Для анализа необходима также плановая информация: балансы материально-технического снабжения; договоры на поставку; спецификации; прейскуранты цен, тарифы и т.п. Фактическая информация формируется по данным складского учета, аналитического и синтетического учета, инвентаризации, отчетности. Наиболее полная информация содержится в отчете по форме 5-3 "Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)", а также в отчетах внутренних подразделений предприятия об использовании материалов в производстве, калькуляциях изделий и расшифровках к ним.

Кроме перечисленных, необходимо использовать транспортные и расчетные документы.

2. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами

Обеспеченность предприятия материальными ресурсами в рыночных условиях в основном зависит от договорных отношений с поставщиками и торгующими организациями (посредниками). Прежде всего, необходимо определить плановую потребность в материальных ресурсах на основе норм расходов материалов по каждому виду продукции и на основе плана выпуска продукции. Процесс планирования осуществляется в следующей последовательности:



Основная потребность в материальных ресурсах определяется на производство продукции; дополнительная связана с содержанием и ремонтом зданий, сооружений, оборудования; пополнением запасов.

Плановая величина материальных ресурсов рассчитывается на производственную программу (по нормам на каждый вид продукции); на ремонтно-эксплуатационные нужды; на пополнение запасов материалов.

Плановую потребность определяют работники отдела материально-технического снабжения (МТС), которые также отслеживают фактическое поступление материалов.

В случае, если предприятие имеет государственный заказ, то этот заказ должен быть обеспечен выделенными материальными ресурсами. Остальная часть продукции выпускается в соответствии с договорами, и на нее необходимо заключать договоры о поставке необходимых материалов со снабженческими организациями или изготовителями. В договорах должны быть определены сроки поставок, их объем, качество материалов, цена, комплектность и другие условия.

При анализе фактические поставки сопоставляются с запланированными по всем этим параметрам, выясняются причины отклонений; в случае необходимости составляются претензии к поставщикам.

Если при заключении договоров не было предусмотрено обеспечение плановой потребности по всем видам материалов, то необходимо выяснить, каким образом предприятие могло дополнительно обеспечить эту потребность.

Оценка обеспеченности материалами производится с помощью относительных показателей:

К выполнения договоров = фактически поставлено / заключено договоров

К выполнения плана поставок = фактически поставлено / плановая потребность

Любые изменения в договорах поставок продукции или в ходе производства продукции (брак) требуют внесения соответствующих изменений в план поставок материалов.

При оценке выполнения плана по ассортименту поступивших материалов засчитывается фактически поставленное их количество, но в пределах плановой потребности, предусмотренной договором. Если по какому-либо виду материалов есть недопоставки, то в целом план по ассортименту будет невыполнен, поскольку превышение фактических поставок над предусмотренными в договоре (плановой потребностью) не учитывается. Такой анализ имеет оперативный характер, т.е. должен проводиться ежедневно, и в случае отклонений необходимо принимать оперативное управленческое решение.

При оценке качественных параметров поступающих на предприятие материалов нужно проводить входной контроль качества, для чего иногда требуется лабораторное исследование или другое специальное измерение.

На объем поставок материалов в стоимостных единицах измерения существенное влияние оказывают изменение цен, тарифов, условия поставки, удаленность поставщиков и другие внешние факторы.

Цель анализа управления запасами материалов на предприятии – обеспечение оптимального уровня запасов, величина которого позволила бы работать без перерывов, без простоев, ритмично; с другой стороны необходимо обеспечивать минимальные затраты на хранение материалов и потери при этом.

Запасы материалов бывают вызваны различными причинами (сезонность заготовок; транзитные нормы поставок и другие), но, как правило, предприятие стремится обеспечить минимальную или нормативную потребность в материалах, т.к. запасы всегда отвлекают из оборотов средства, необходимые для приобретения и хранения материалов.

Норма запасов материалов обычно определяется на основе нормы страхового запаса и нормы текущего запаса.

Страховой запас формируется на случай непоставки материалов, а также несвоевременной поставки или в недостаточном количестве. При расходовании он должен пополняться при следующей поставке материалов.

Норма страхового запаса определяется исходя из нормы времени поставок, которая включает в себя 3 составляющие:

1. время на отгрузку;
2. время на транспортировку;
3. время приемки материалов.

Затем определяется *норма страхового запаса* в натуральных и стоимостных единицах.

Величина текущего запаса определяется в зависимости от нормы страхового запаса и размера партии поставки материала.

При анализе запасов необходимо выявлять сверхнормативные остатки и дефицит материалов. Для этого нужно определять остатки по каждому виду материала на определенную дату расчетным путем и по данным инвентаризации. Определяется коэффициент обеспеченности материалами и обеспеченность в днях по следующим формулам:

$$\text{К обеспеченности} = \frac{\text{Фактические остатки материалов}}{\text{Плановые (нормативные) остатки материалов}}$$

$$\frac{\text{Остатки материалов в натуральных единицах}}{\text{Плановые (нормативные) остатки материалов}}$$

$$\text{Обеспеченность в днях} = \frac{\text{Остатки материалов в натуральных единицах}}{\text{Однодневный расход материалов}}$$

Причины образования сверхнормативных запасов:

- изменение плана производства,
- некомплектность поставок,
- несоблюдение норм расходов,
- поставки излишних материалов,
- несоблюдение сроков поставок и т.д.

В случае выявления излишних запасов необходимо принять решение об их использовании или реализации.

3. Анализ эффективности использования материальных ресурсов

Основная задача анализа использования материалов в производстве – выявление нерационального их расхода (несоблюдение норм, брак, потери), а также выработка решений по результатам проведенного анализа. Эффективность использования материальных ресурсов оценивается обобщающими и частными показателями.

Важнейшим для анализа является показатель материалоотдачи (МО), рассчитываемый по формуле:

$$МО = \frac{ТП}{МЗ}, \text{ где}$$

ТП – объем товарной продукции,

МЗ – материальные затраты.

Материалоотдача характеризует выпуск продукции с каждого рубля материальных затрат.

Показателем, обратным материалоотдаче является материалоёмкость, которая характеризует величину материальных затрат, приходящихся на 1 рубль товарной продукции. Поскольку материальные затраты включают стоимость сырья и основных материалов, покупных изделий, топлива и энергии, то для более детального анализа

следует рассчитывать частные показатели, например, топливоёмкость, энергоёмкость и другие. Рассчитанные показатели сопоставляют в динамике и с плановыми, выявляют отклонения и их причины. Особое внимание уделяется внешним факторам: изменениям цен, тарифов, условий транспортировки и другим. Из внутренних факторов необходимо исследовать состояние нормативной базы, то есть проанализировать прогрессивность норм расхода материалов по видам продукции и их выполнение.

Анализ выполнения норм расхода материалов по изделию А (кг)

№ п/п	Виды материалов	норма предыдущего года	фактический расход	норма отчетного года	Фактический расход	% изменения норм	% выполнения норм
	1	2	3	4	5	6=4/2	7=5/4
1	Швеллер	28	26	24	26	85,7	108,3
2	Сталь	24	22	20	19	83,3	95,0
3	Чугунное литье	534	530	525	515	98,3	98,1

По всем видам материалов в предыдущем году фактический расход оказался ниже норм. В отчетном году нормы были пересмотрены в сторону снижения. Однако, по швеллеру норма оказалась заниженной, т.к. фактический расход остался на уровне предыдущего года. По остальным видам материалов нормы оказались также завышены, так как фактический расход меньше нормативного.

Факторный анализ материалоемкости изделия можно провести в следующей таблице:

Анализ влияния факторов на материалоемкость изделия

№ п/п	Виды материалов	Удельный расход (кг)		Цена 1 кг (руб.)		Стоимость материалов (руб.)			Отклонение от плана		
		по плану	факт	по плану	факт	по плану	в план ценах	факт	всего	В т.ч за счет	
										удельного расхода	цен
1		2	3	4	5	6=4*2	7=4*3	8=5*3	9=8-6	10=7-6	11=8-7

Расчитанные отклонения показывают влияние факторов на изменение стоимости материалов.

Более детальный анализ можно провести по конкретному виду материала:

Анализ использования чугунного литья на изделие А

№ п/п	Показатели	норма расхода	Фактические расход	Отклонение от нормы
1	Вес исходной заготовки (отливки), кг	525	515	-10
2	Чистый вес детали, кг	416	420	+4
3	Вес отходов, кг	109	95	-14
4	К использования материала (2:1)	0,79	0,82	+0,3
5	К отходов	0,21	0,18	-0,03

Фактический расход чугунного литья оказался ниже нормы на 10 кг, но чистый вес детали превысил предусмотренный на 4 кг, в результате уменьшилась величина отходов на 14 кг.

Коэффициент использования чугунного литья повысился с 0,79 до 0,81 за счет снижения отходов.

Фактически расход материалов был более эффективен, чем планировалось.

Проведенный анализ по всем видам материалов позволяет предприятию выявить резервы и наметить мероприятия по их использованию.

Основные причины перерасхода материалов в производстве:

- неоптимальный раскрой материалов;
- нерациональная замена;
- несоблюдение размеров в процессе обработки;
- потери от брака и расход материалов на исправление брака.

В завершение анализа материальных ресурсов необходимо выявить влияние их величины и эффективности использования на показатели объема выпуска продукции, себестоимости, прибыли.

ТЕМА 5. АНАЛИЗ ЗАТРАТ, РАСХОДОВ И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

- 1. Задачи и направления анализа себестоимости продукции. Источники информации*
- 2. Анализ затрат по элементам и статьям калькуляции*
- 3. Анализ косвенных расходов*
- 4. Анализ себестоимости отдельных видов продукции*
- 5. Факторный анализ затрат на 1 рубль продукции*

1. Задачи и направления анализа себестоимости продукции. Источники информации

Основная цель анализа себестоимости – эффективное управление затратами. Для достижения этой цели необходимо решение следующих задач анализа:

- изучение в динамике и в сравнении с планом общей величины затрат на производство и реализацию продукции, а также изучение динамики структуры затрат по элементам;
- изучение причин изменения затрат по статьям калькуляции;
- проведение факторного анализа прямых затрат и выполнения смет косвенных расходов;
- анализ себестоимости по видам продукции, работ, услуг; выявление убыточных изделий и имеющих наибольшее значение в объеме выпуска;
- анализ себестоимости новых изделий в сравнении с проектной (плановой), поиск возможностей сокращения затрат на освоение;
- выявление непроизводительных расходов, потерь и принятие решений по их устранению и предупреждению;
- оптимизация расходов в сравнении с объемами и финансовыми результатами.

Процесс анализа и управления затратами охватывает все аспекты хозяйственной деятельности от обеспеченности материальными ресурсами до реализации продукции потребителям. Наибольшее значение при этом имеет качество нормирования всех

видов производственных ресурсов, состояние планирования и контроля за рациональным расходом ресурсов по подразделениям предприятия.

Направления анализа соответствуют основным показателям себестоимости продукции:

- полная себестоимость товарной и реализованной продукции;
- затраты на один рубль продукции;
- себестоимость сравнимой товарной продукции;
- себестоимость отдельных изделий.

Анализ затрат на производство и реализацию продукции должен проводиться постоянно как оперативный (по отклонениям, видам ресурсов, местам возникновения), периодический (по выполнению смет, бюджетов, выявлению отклонений, потерь и непроизводительных затрат), а также перспективный, нацеленный на принятие решений в предстоящие периоды.

Источники информации для анализа: сметы затрат на производство всей продукции, а также сметы накладных расходов (на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственных, общехозяйственных, коммерческих расходов), нормативные, плановые и отчетные калькуляции по видам продукции, учетная и отчетная информация. Основными сводными бухгалтерскими документами, необходимыми для анализа, являются журналы-ордера №10 и № 10-1. Наиболее информативная форма отчетности – статистическая № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)» Анализ расходов по элементам можно провести по данным 6 раздела Приложения к балансу (форма № 5) «Расходы по обычным видам деятельности». Для оперативного анализа расходов используется вся имеющаяся на предприятии нормативная, плановая и фактическая информация.

2. Анализ затрат по элементам и статьям калькуляции

Группировка затрат по экономическим элементам регламентируется нормативными документами и позволяет изучить их величину и структуру независимо от места формирования, вида деятельности, отраслевых особенностей организации. Анализ затрат по элементам может проводиться в динамике и в сравнении с планом (сметой). Структура затрат и ее изменение позволяют оценить динамику показателей материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости продукции. Однако, данный анализ не позволяет выявить причины изменения затрат, т.к. невозможно привести анализируемую информацию в сопоставимый вид.

Анализ динамики затрат (расходов) по экономическим элементам может быть проведен в таблице 1.

Таблица 1. Анализ себестоимости по элементам затрат

№	Элементы затрат	Базовый период		Отчетный период		отклонения	
		сумма, тыс.руб	сумма, тыс.руб	сумма, тыс.руб	уд. вес, %	сумма, тыс.руб	уд. вес, %
1	Материальные затраты						
2	Затраты на оплату труда						
3	Отчисления на социальные нужды						
4	Амортизация						
5	Прочие затраты						
	Итого по элементам затрат						

Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет проанализировать себестоимость как всей продукции, так и отдельных ее видов, выявить причины изменения, места и виновников перерасхода и непроизводительного расхода ресурсов. Перечень статей затрат жестко не регламентируется и определяется в каждой организации самостоятельно. Методика факторного анализа себестоимости товарной продукции в сравнении с плановой приведена в таблице 2.

Более детальный анализ проводится по прямым статьям; для выявления влияния на изменение затрат фактора объема продукции плановая сумма корректируется на процент выполнения плана по объему товарной продукции; из полученной величины вычитается плановая сумма. Для расчета влияния фактора структуры продукции из суммы, полученной в графе 6 таблицы 2 нужно вычесть сумму влияния фактора объема продукции.

Оценка прямых материальных затрат должна быть дополнена анализом отклонений по видам материалов, сырья, полуфабрикатов, топлива и энергии для выявления влияния факторов замены материалов и поставщиков, изменения доли покупных полуфабрикатов, норм расхода, цен, тарифов и других факторов.

Таблица 2. Анализ затрат по статьям калькуляции товарной продукции, тыс. руб.

Статьи калькуляции	по плану	фактически выпущенная продукция		Отклонение всего	в т.ч. по факторам	
		По плановой себестоимости	по фактической себестоимости		структуры и объема выпуска	себестоимости отдельных видов продукции
1	2	3	4	5=4-2	6=3-4	7=4-3
1. Основные материалы						
2. Возвратные отходы						
3. Покупные полуфабрикаты						
4. Топливо и энергия						
5. З/пл основная						
6. Отчисления на соц. нужды						
7. Общепроизводственные расходы						
8. Общехозяйственные						

расходы						
9. Потери от брака						
10. Производственная себестоимость						
11 Коммерческие расходы						
12. Полная себестоимость						

Анализ себестоимости по статьям калькуляции может проводиться в динамике, при этом вместо плановых данных используются данные предыдущего периода.

3. Анализ косвенных расходов

Особенностью косвенных расходов является их условно-постоянный характер, т.е. они не изменяются пропорционально изменению объема производства.

Эти расходы формируются за период, поэтому иногда называются периодическими, и распределяются по видам продукции в соответствии с методом, принятым в учетной политике. К косвенным (накладным) относятся расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (если они выделяются), общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы.

По каждому их виду на предприятии должна быть разработана смета затрат, а при анализе фактические затраты по статьям сравниваются с плановыми (сметными). В случае существенных отклонений необходимо выяснить причины перерасхода или экономии и принять соответствующее решение. Перечень статей косвенных расходов определяется самими работниками предприятия с учетом его специфики согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Анализ может быть проведен в следующих таблицах:

Таблица 3. Анализ общепроизводственных расходов

Статьи ОПР	По смете	фактически	отклонения
Амортизация оборудования и транспортных средств			
Эксплуатация машин и оборудования			
Внутризаводское перемещение грузов			
Затраты на управление цехом и содержание прочего цехового персонала			
Начисление на зарплату			
Амортизация зданий, сооружений и инвентаря			
Содержание и ремонт зданий			
Охрана труда			
Потери от простоев			
ИТОГО			

Таблица 4. Анализ общехозяйственных расходов

Статьи ОХР	По смете	фактически	отклонения
Зарплата административного персонала			
Начисление на зарплату			
Содержание охраны			
Расходы на содержание и эксплуатацию административно-хозяйственных зданий			
Амортизация административно-хозяйственных зданий			
Канцелярские расходы			
Почтово-телеграфные расходы			
Расходы на содержание и эксплуатацию			

служебного легкового транспорта			
Расходы на служебные командировки			
Расходы на переподготовку кадров			
Проценты за кредит			
Расходы на рекламу			
Затраты на обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности			
Банковские услуги			
Платежи по страхованию имущества			
Налоги, относимые на себестоимость продукции			
Проведение испытаний, опытов, исследований			
Недостачи и потери материалов и продукции за заводских складах			
Прочие непроизводительные расходы			
ИТОГО			

Таблица 5. Анализ коммерческих расходов

Статьи коммерческих расходов	По смете	фактически	отклонения
Расходы на тару и упаковку			
Расходы на доставку продукции			
Оплата услуг транспортных организаций			
Прочие			

Сопоставлением фактических расходов с плановыми (сметными) выявляется перерасход или экономия по каждой статье косвенных расходов. Некоторые статьи затрат имеют связь с объемом выпуска продукции; их анализ проводится аналогично анализу прямых затрат. По другим статьям определяется размер относительной

экономии при увеличении объема продукции. В составе косвенных расходов необходимо подробно анализировать потери и непроизводительные расходы: потери от простоев, недостач товарно-материальных ценностей, потери от переоценки, штрафы, непроизводительные выплаты заработной платы и другие. По каждому случаю должны быть приняты соответствующие управленческие решения. По таким статьям как расходы на охрану труда, подготовку кадров, проведение опытов и исследований перерасход может быть оправданным, а экономия незаслуженной. Данные отклонения должны быть проанализированы в каждом случае.

4. Анализ себестоимости отдельных видов продукции

По каждому виду продукции на предприятии определяется полная себестоимость как при планировании (составлении нормативных и плановых калькуляций), так и при формировании фактических затрат в отчетных калькуляциях в постатейном разрезе. Особое внимание при этом уделяется тем изделиям, которые:

- имеют наибольший удельный вес в выпуске продукции;
- являются низкорентабельными или убыточными;
- по данным маркетинговых исследований имеют возрастающий спрос;
- являются новыми и имеют наибольшие возможности для снижения затрат.

При анализе фактические затраты сравниваются с запланированными (сметными), а также с затратами предыдущих периодов. Особое внимание при этом уделяется прямым статьям затрат: материальным затратам и заработной плате производственных рабочих. Для выявления влияния факторов на изменение затрат по сырью, материалам и покупным изделиям необходима исходная информация: спецификации, сметы, цены, тарифы. Расчет стоимости материалов и их изменения по факторам проводится в следующей таблице:

Расчет влияния факторов на расход материалов по изделию.

Наименование материалов	Расход на изделие		Цена за единицу		Стоимость материалов			Отклонения		
	По плану	Фактически	По плану	Фактически	По плану	Фактически в плановых ценах	Фактически	всего	В том числе за счет	
									норм	цен
1	2	3	4	5	6=2*4	7=3*4	8=3*5	9=8-6	10=7-6	11=8-7

По результатам анализа необходимо выявить возможности снижения материалоемкости или трудоемкости изделий. Для этого должны быть разработаны мероприятия по изменению техники, технологии производства, а также мероприятия организационного характера (рациональный раскрой материалов и др.), внедрение которых обеспечит снижение норм расхода ресурсов. Другим направлением является выяснение причин потерь от брака и непроизводительного расхода ресурсов, их неоправданного перерасхода, и принятие соответствующих решений.

5. Факторный анализ затрат на 1 рубль продукции

Показатель затрат на один рубль продукции является обобщающим, позволяющим увязать затраты с финансовыми результатами. Методика анализа данного показателя в сравнении с плановым заключается в последовательном расчете и сопоставлении показателей, полученных на основе следующих исходных данных:

1. себестоимость товарной продукции по плану (11 320 тыс. рублей)
2. плановая себестоимость фактически выпущенной продукции (11 478 тыс.руб.)
3. фактическая себестоимость в плановых ценах и тарифах (11 447 тыс.руб.)
4. фактическая себестоимость в действующих ценах и тарифах (11 522 тыс.руб.)

5. плановый объем товарной продукции (14 970 тыс.руб.)
6. фактический объем товарной продукции в плановых ценах (15 026 тыс.руб.)
7. фактический объем товарной продукции в действующих ценах (15 187 тыс.руб.)

На основе этих исходных данных рассчитываются показатели затрат на 1 рубль товарной продукции делением себестоимости на объем продукции:

Затраты на 1 рубль товарной продукции по плану = $11\ 320 / 14\ 970 = 0,7562$ рубля = 75,62 коп.

Плановые затраты на 1 рубль фактически выпущенной продукции = $11\ 478 / 15\ 026 = 0,7639$ руб. = 76,39 коп.

Фактические затраты на 1 рубль товарной продукции в плановых ценах = $11\ 447 / 15\ 026 = 0,7618$ руб. = 76,18 коп.

Фактические затраты на 1 рубль товарной продукции в плановых ценах на продукцию, но в действующих ценах на материалы = $11\ 522 / 15\ 026 = 0,7668$ руб. = 76,68 коп.

Фактические затраты на 1 рубль товарной продукции = $11\ 522 / 15\ 187 = 0,7587$ руб. = 75,87 коп.

Расчет влияния факторов на изменение затрат на 1 рубль товарной продукции.

1. изменение объема и ассортимента выпущенной продукции увеличило затраты на рубль товарной продукции на 0,77 коп. (76,39-75,62)
2. изменение себестоимости за счет изменения расхода ресурсов привело к снижению затрат на рубль товарной продукции на 0,21 коп. (76,18-76,39)
3. изменение цен на материалы и тарифов отрицательно сказалось на затратах на рубль продукции, увеличив их на 0,50 коп. (76,68-76,18)
4. изменение цен на продукцию привело к снижению затрат на рубль товарной продукции на 0,81 коп. (75,87-76,68), т.е. наблюдается обратное влияние роста цен на затраты на рубль продукции.

В целом затраты на рубль товарной продукции возросли на 0,25 коп, на что оказали влияние как внутренние, так и внешние факторы.

Наибольшее влияние на увеличение затрат оказало изменение объема и ассортимента продукции и цен на материалы.

Положительными факторами можно признать уменьшение расхода ресурсов и увеличение цен на продукцию, что компенсировало рост цен на материалы.

При оценке динамики затрат необходимо сделать подобный факторный анализ, сопоставив данные отчетного и базисного периодов.

Руководство предприятия должно предусматривать снижение затрат на рубль продукции по сравнению с предыдущими периодами, так как при тенденции к снижению данного показателя достигается увеличение прибыли.

РАЗДЕЛ III. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

ТЕМА 1. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

1. Понятие инвестиционного процесса и критерии инвестирования

2. Сущность и участники инвестиционного проекта

3. Жизненный цикл проекта

1. Понятие инвестиционного процесса и критерии инвестирования

Процесс инвестирования можно представить в виде последовательности затрат, осуществляемых в разные периоды времени, результатом которых является поступление разновременных доходов.

С принятием в 1999 году Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» под инвестициями стали понимать денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и другие виды деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта. А под инвестиционной деятельностью стали понимать любую форму вложения капитала.

В экономической науке существует множество различных подходов к классификации инвестиций, однако в самом общем виде все инвестиции относительно объекта приложения можно разделить на два вида:

- реальные - вложение капитала с целью прироста материально-технических запасов и воспроизводства основных фондов (техническое перевооружение, реконструкция, расширение и поддержка действующих предприятий, новое строительство), а также вложения в нематериальные ценности (НИОКР, подготовка кадров, лицензии, ноу-хау, реклама, охрана окружающей среды и др.);

- портфельные – вложения в ценные бумаги с целью последующей игры на изменение курса и (или) получения дивиденда, а также участия в управлении хозяйствующим субъектом. Эти две формы инвестиций, как правило, являются взаимодополняющими, а не взаимоисключающими.

Поскольку инвестиции представляют собой вложения средств для получения определенных выгод в будущем. Инвестиции следует рассматривать как процесс, имеющий временную протяженность и составляющие его этапы. Инвестиционный процесс включает в себя набор процедур, при помощи которых инвестор решает в какие проекты инвестировать средства, как велики должны быть инвестиции, в какой момент их следует осуществлять, собственно само инвестирование и контроль за исполнением проекта.

Исходным пунктом инвестиционного процесса является определение адекватности планируемых инвестиционных решений стратегии предприятия. Стратегические цели предприятия могут определить в качестве приоритетного вложения средств вариант, отличный от наиболее прибыльного. Качественный анализ, предшествующий инвестированию, кроме стратегических приоритетов должен учитывать также влияние решений на окружение фирмы, среду ее функционирования. Качественная оценка должна осуществляться на протяжении всего инвестиционного процесса, сопровождать вычислительные манипуляции и определять приемлемость результатов, полученных аналитическими методами.

Поскольку инвестирование выступает как преобразование ликвидности в реальные активы, чистые выгоды будут исключительно результатом использования таких активов, поэтому решение об инвестировании должно основываться на следующих критериях, связанных с общей осуществимостью проекта:

- существует ли какое – либо возможное противоречие между основной целью проекта (корпоративной) и целями развития, относящимися к социально-экономической среде;
- насколько структура (рамки) проекта, концепция маркетинга, производственные мощности и технология, а также выбранное местонахождение предприятия соответствуют стратегии проекта и наличию требуемых ресурсов;

- будет ли проект эффективно использовать экономические ресурсы, есть ли лучшие альтернативы использования основных ресурсов, требуемых для проекта;
- отвечает ли структура потоков реальных денег и соответствующих чистых наличных прибылей минимальным требованиям и ожиданиям инвесторов;
- каковы финансовые последствия рисков: влекут ли они за собой дополнения к инвестиционным, производственным, маркетинговым и финансовым издержкам или снижают ожидаемые объемы производства, продаж и продажные цены.

К элементам внешней среды, которые должны быть проанализированы необходимо отнести: 1) инвестиционные организации; 2) банковскую систему; 3) биржевую систему; 4) внебиржевой рынок; 5) технические коммуникации и возможности.

Экономический анализ инвестиционного процесса проводится в разрезе микро- и макроэкономических факторов:

1. Государственная политика в отношении ставки банковского процента, налогообложения, возможности получения государственных грантов и субсидий, государственного регулирования как на рынке товаров, покупателей и ресурсов, так и в среде финансовых рынков.
2. Стоимость и доступность финансов.
3. Устойчивость фирмы с точки зрения ликвидности
4. Степень уверенности в будущей деятельности, развитии и росте.
5. Тенденции изменения спроса на инвестиционные товары.
6. Ожидаемый доход от инвестиционных проектов в сравнении с затратами на их получение и использование.

Последний фактор является ключевым и производным от всех предыдущих, однако все перечисленные факторы влияют на принятие решения в отношении возможностей инвестирования предпринимательской деятельности через их влияние на ожидаемый доход или производство товаров фирмы.

2. Сущность и участники инвестиционного проекта

Методологической основой инвестиционного проектирования является понятие проекта. В методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов он понимается в двух смыслах:

- как комплект документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определение комплекса действий, направленных на ее достижение;
- как сам комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели, то есть как документацию и как деятельность.

Понятие инвестиционного проекта в Методических рекомендациях трактуется как обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описанием практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

В большей степени сущности проектного анализа отвечает трактовка проекта как комплекса взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение ограниченного периода времени и при установленном бюджете поставленных целей.

Всякий инвестиционный проект связан с затратами, то есть с капитальными или единовременными вложениями, с текущими расходами на его осуществление, реализацию и предпринимается для получения определенных выгод. Выгоды то есть доход, прибыль, могут измеряться как количественно, например, в стоимостных показателях, так и качественно, описательно.

Для эффективного осуществления инвестиционного проекта необходимо тщательно подобрать его участников. При использовании традиционного типа управления инвестиционным проектом выделяют следующих основных участников:

- спонсор (организатор проекта), который координирует взаимодействие всех участников проекта, ведет переговоры, анализирует коммерческие предложения, поступившие от подрядчиков и поставщиков, исследует рынок, отвечает за

формирование полного финансового пакета документов, выбирает финансового партнера. Спонсором может быть как коммерческая, так и некоммерческая структура или организация;

- подрядчик – это инженерно-строительная фирма, привлеченная для проектирования и строительства;
- поставщик оборудования – филиалы, дочерние компании, либо сами подрядчики, которые подписывают контракты на поставку оборудования и оказание услуг;
- консультант по вопросам страхования, который привлекается для выявления страхуемых рисков, оценки степени защищенности проекта с помощью страхового покрытия и подготовки соответствующих рекомендаций;
- консультант по юридическим вопросам – подготавливает документы и рассматривает все соглашения и контракты по проекту;
- консультант по налоговым вопросам - анализирует налоговую ситуацию в стране реализации проекта и налоговые обязательства участников и разрабатывает рекомендации по минимизации налоговых платежей;
- консультант по маркетингу – может быть привлечен для оценки надежности показателей проекта;
- финансовый консультант - обеспечивает наиболее благоприятные финансовые, кредитные и расчетные условия реализации проекта на основе сопоставления различных вариантов реализации проекта и проведения финансового анализа;
- кредиторы – они предоставляют кредиты для финансирования проекта, обеспечивая их возможное фондирование;
- управляющий проектом – осуществляет общее управление проектом, финансовое управление (финансовый анализ, кредиты, планирование и контроль за ликвидными средствами проекта), управление персоналом и управление строительным производством.

3. Жизненный цикл проекта

Любой инвестиционный проект от момента своего зарождения до момента окончания проходит ряд определенных этапов, которые называются жизненным циклом проекта. В жизненном цикле проекта выделяются три отдельные фазы: прединвестиционная, инвестиционная и постинвестиционная. Каждая из этих фаз, в свою очередь, подразделяется на подстадии.

Прединвестиционная фаза включает в себя следующие этапы:

- определение инвестиционных возможностей;
- составление списка альтернативных инвестиций;
- оценка и классификация (выбор) альтернативных инвестиций.

Инвестиционная фаза, или фаза внедрения проекта включает в себя широкий спектр консультационных и проектных работ, главным образом, в области управления проектом. Инвестиционная фаза может включать в себя следующие процедуры:

- приобретение и передача технологий, включая основные проектные работы;
- детальная проектная проработка и заключение контрактов;
- приобретение земли, строительные работы и установка оборудования;
- предпринимательский маркетинг, включая обеспечение поставок и формирование администрации;
- набор и обучение персонала;
- сдача в эксплуатацию и пуск мощностей.

В течение инвестиционной фазы необходимо постоянно сравнивать прогнозные величины с данными о реальных инвестиционных и производственных затратах. Следует отметить, что в прединвестиционной фазе качество и надежность проекта более важны, чем фактор времени, тогда как в инвестиционной значимость инвестиционного фактора возрастает в связи с необходимостью удержать проект в рамках прогнозных данных.

Постинвестиционная фаза нуждается в рассмотрении как с краткосрочных, так и долгосрочных позиций. Краткосрочные касаются начала производства, применения технологий, производительности оборудования и труда. Долгосрочный подход касается выбранной стратегии и совокупных издержек на производство и маркетинг, а также поступлений от продаж. Эти факторы непосредственно связаны с прогнозом, сделанным в прединвестиционной фазе.

Таким образом, широкий спектр проблем, который приходится решать на стадиях осуществления проекта, подчеркивает сложность и исключительную ответственность прединвестиционной фазы, служащей основой для последующих фаз. В конечном счете, качество прединвестиционных исследований определяет успех или неудачу инвестиционной деятельности предприятия.

ТЕМА 2. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

1. Эмпирические методы оценки, основанные на вневременных критериях

2. Методы оценки, основанные на дисконтировании

1. Эмпирические методы оценки, основанные на вневременных критериях

Эмпирические методы количественной оценки эффективности инвестиций имеют своей основой суждения вытекающие из практики, приемлемые для несложной ситуаций, однако, по большому счету, часто противоречащие здравому смыслу. Несмотря на это, именно эмпирические методы, согласно многочисленным исследованиям, наиболее часто применяются на практике.

Особенностью эмпирических методов, использующих вневременные критерии, является игнорирование фактора времени. Применительно к инвестиционным проектам, которые можно свести к денежным потокам, это означает неприменения дисконтирования для предстоящих денежных поступлений. Это положение может показаться утрированием оценочных процедур, но только на первый взгляд. Применение метода дисконтирования оказывается эффективным только в достаточно стабильных экономиках, где существует возможность прогнозирования рыночной конъюнктуры. Для развивающихся, нестабильных экономических систем применение дисконтирования затруднено фактором неопределенности расчетных характеристик. С этой точки зрения целесообразность использования дисконтированных показателей ставится под сомнение.

Указанные соображения дают основание для отдельного рассмотрения эмпирических методов оценки, базирующихся на вневременных критериях.

К таким методам относят:

- метод расчета периода окупаемости инвестиций;
- метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (нормы прибыли).

Метод расчета периода (срока) окупаемости инвестиций (Payback Period, PP) предлагает вычисление периода, за который кумулятивная сумма денежных

поступлений сравнивается с суммой первоначальных инвестиций. Формула расчета периода окупаемости имеет вид:

$$PP = \frac{\sum I_0}{CF} \text{ или } PP = \frac{\sum I_0}{\sum CF}$$

где PP – период окупаемости;

I_0 – первоначальные (совокупные) инвестиции;

CF – годовая сумма денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

Для определения величины CF применимы два подхода. Первый возможен в том случае, когда величины денежных поступлений примерно равны по годам. Тогда сумма инвестиций относится к величине среднегодовых поступлений.

Второй подход предполагает расчет величины денежных поступлений от реализации проекта нарастающим итогом. В случае, если срок накопления суммы, равной инвестициям, не кратен целому числу лет расчет включает в себя следующие этапы:

1. определение кумулятивной суммы денежных поступлений за целое число периодов;
2. определение суммы непокрытых инвестиций;
3. определение периода окупаемости путем деления непокрытого остатка на величину денежных поступлений в следующем периоде и прибавлением полученного результата к целому числу периодов.

Для определения периода окупаемости в месяцах можно применить следующую формулу:

$$PP = P_\eta + T \frac{I_0 - CF_\eta}{CF_{\eta+1} - CF_\eta}$$

где P_η – целое число периодов;

CF_η – кумулятивная сумма поступлений за целое число периодов;

$CF_{\eta+1}$ – кумулятивная сумма поступлений за следующий целый период;

T – период равный 12 месяцам.

Некоторые авторы предлагают усовершенствованный метод расчета периода окупаемости, при котором учитывается продажная цена объекта инвестирования. В этом случае в конце периода денежные поступления суммируются с предполагаемой продажной ценой объекта. Полученный таким образом период окупаемости характеризует степень безубыточности проекта в случае принятия решения о продаже объекта инвестирования.

Характер и порядок расчета срока окупаемости показывает ограничения, возникшие при его использовании: это критерий не рентабельности, а *ликвидности*. Это обстоятельство не позволяет использовать период окупаемости как основной метод оценки приемлемости инвестиций. Его роль заключается, скорее, в определении временных рамок для функционирования объекта, характеристики его рисковости. Последнее особенно актуально для инвестиционной среды, неопределенность и рисковость которой возрастает со временем. Ограниченность использования этого метода проявляется в игнорировании следующих обстоятельств:

1. различие значимости денег во времени;
2. неравномерность денежных поступлений;
3. существование различий в общей стоимости сравниваемых проектов;
4. наличие растянутых во времени инвестиций.

Несмотря на отмеченные недостатки, критерий срока окупаемости тем не менее показывает как долго финансовые ресурсы будут "омертвлены" в проекте. Таким образом, при прочих равных условиях, чем короче срок окупаемости, тем ликвиднее проект.

Метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (Return on Investments, ROI) ориентирован на оценку инвестиций на основе не денежных поступлений, а бухгалтерского показателя прибыли. Показатель рентабельности представляет собой отношение средней величины дохода предприятия по бухгалтерской отчетности к средней величине инвестиций за период существования проекта. Средняя величина

инвестиций определяется как среднее между стоимостью приобретенных активов и их остаточной стоимостью.

Формула расчета бухгалтерской рентабельности имеет вид:

$$ROI = \frac{E(1 - H)}{(C_n - C_k)/2}$$

где E – величина прибыли;

H – величина налога на прибыль;

C_n – стоимость приобретенных активов;

C_k – остаточная стоимость активов.

Применение показателя ROI основано на сопоставлении его расчетного уровня со стандартными для фирмы уровнями рентабельности. Достоинства этого метода, обусловленные его эмпирическим происхождением не устраняют его главного недостатка – использование учетных, а не фактических данных. Это обстоятельство вызывает не объективное отражение изменения финансового состояния (ценности) предприятия, а лишь его бухгалтерский вариант. Специфика бухгалтерского учета, связанная, в данном случае, с использованием концепции начисления, может существенно исказить реальные денежные потоки, являющиеся основой инвестиционной оценки.

2. Методы оценки, основанные на дисконтировании

Основопологающей идеей дисконтирования является положение об изменении стоимости денег во времени. В экономической теории это положение укладывается в рамки феномена, получившего название "временное предпочтение". Последнее означает отказ от текущего потребления благ в пользу будущего потребления. При этом предполагается, что доход от "отложенного" (инвестиционного) капитала в будущем будет больше, или по крайней мере равным, текущей стоимости капитала и возможных от альтернативных вариантов его использования.

Временные предпочтения находят свое количественное выражение в *коэффициенте дисконтирования*, который, по сути своей, есть не что иное, как цена времени, определяемая на рынке, где нынешние блага обмениваются на будущие. Коэффициент дисконтирования выражается в виде формулы:

$$a_t = \frac{1}{(1+k)^t},$$

где a_t – коэффициент дисконтирования при постоянной норме дисконта;

k – норма дисконта;

t – шаг расчета (период);

или

$$a_t = \frac{1}{\sum_1^t (1+k_t)},$$

где k_t – норма дисконта, изменяющаяся во времени.

Оценка эффективности инвестиций, основанная на дисконтировании, самым непосредственным образом зависит от уровня нормы дисконта. Поэтому выбор ее величины чрезвычайно важен для конечного результата, определяющего целесообразность того или иного проекта. Величина нормы дисконта может быть определена различными способами, при этом необходимо учитывать следующие факторы:

1. уровень процентной ставки;
2. уровень инфляции;
3. уровень риска;
4. уровень альтернативной доходности и вмененных издержек.

Согласно неоклассической теории, в условиях совершенного финансового рынка в качестве нормы дисконта должна быть принята ставка, равная стоимости ссуды или стоимости капитала. Это означает, что предприятие не имеет стратегии самостоятельного поведения и ограничивается введением в свои инвестиционные

расчеты коллективного предпочтения настоящего момента, определяемого внешней средой.

Практика в этой области, сталкивающаяся с несовершенством и с неопределенностью финансовых рынков, не так последовательна как теория. Некоторые предприятия, следуя рекомендациям неоклассической теории, применяют метод расчета нормы дисконта на основе *средневзвешенной стоимости капитала* (ССК), ССК представляет собой средневзвешенную цену, в которую предприятию обходятся собственные и заемные источники финансирования. Однако этот метод значительно теоритизован и применим лишь для предприятий, акции которых котируются на бирже, что осложняет, или делает его неприемлемым, для многих фирм. Сложность учета всех факторов, могущих повлиять на изменение стоимости капитала во времени и на временное предпочтение, вызывает затруднения, а формализованные процедуры - сомнения в определении объективной нормы дисконта. Поэтому часто норма дисконта определяется исходя из субъективных оценок квалифицированных экспертов и руководителей. Некоторые предприятия используют в качестве нормы дисконта среднюю производственную рентабельность предприятия, среднюю производственную рентабельность отрасли, норму возмещения по займам, плановые нормы и т.п.

Определение ставки дисконтирования зависит от того, в отношении какого предприятия определяется норма дисконта: государственного или частного. Для государственных предприятий чаще всего норма дисконта задается директивно, в соответствии с макроэкономическими приоритетами – как правило на уровне ставок национального банка. Для частного предприятия определение нормы дисконта выступает элементом его инвестиционной и финансовой политики, и подчинено микроэкономическим интересам.

В конечном итоге проблема ставки дисконтирования, которая считается проблемой интеграции времени и риска в принятии решений, без сомнения одна из самых нетривиальных в инвестиционном анализе и к настоящему времени не существует абсолютно приемлемой методики ее определения.

Наиболее употребляемыми методами оценки инвестиций, основанными на дисконтировании, выступают:

- метод чистой приведенной (текущей) стоимости;
- метод рентабельности (индекс рентабельности);
- метод внутренней нормы доходности.

Чистая приведенная стоимость (Net Present Value, NPV) представляет собой разницу между дисконтированными величинами сумм денежных поступлений от инвестиций и сумм всех денежных затрат на инвестиции. Инвестиционные затраты могут быть единовременными и растянутыми во времени. Для первого и второго случаев формулы NPV несколько различаются:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0,$$

где CF_t – денежные поступления за период t ;

k – норма дисконта;

I_0 – единовременные (первоначальные) инвестиции.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{(CF - I)_t}{(1+k)^t},$$

где $(CF-I)_t$ – чистые денежные поступления за период t .

Если NPV инвестиционного проекта положительна, значит дисконтированная величина эффекта от его реализации положительна (стоимость фирмы возросла) и проект считается приемлемым. Если величина NPV отрицательна, значит проект при выбранной норме дисконта убыточен. Если $NPV=0$, требуются дополнительные расчеты для определения результата (если полученное значение не является приемлемым).

Иногда реализация проекта осуществляется не до конца предусмотренного срока, поэтому рассчитывают NPV проекта за определенные промежутки времени внутри всего срока эксплуатации. Такой анализ может показать, что выгоднее закончить проект до конца срока его эксплуатации.

Оценка приемлемости инвестиций на основе метода NPV позволяет при разных комбинациях исходных условий принять экономически рациональное решение. Однако

этот метод отражает абсолютный рост стоимости капитала, не затрагивая абсолютную меру такого прироста.

Метод расчета рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI) позволяет определить эффективность инвестиционных затрат, или относительный прирост стоимости капитала. Расчет показателя рентабельности производится по формуле:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} / I_0,$$

или в случае растянутых во времени инвестиций;

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} / \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}.$$

Показатель рентабельности инвестиций непосредственно связан с показателем NPV. Эта зависимость следует из равенства:

$$PI = \frac{NPV + I}{I} = \frac{NPV}{I} + 1.$$

Очевидно, что если $NPV > 0$, то $PI > 1$ и, соответственно, наоборот. Дробь NPV/I называют индексом относительного обогащения или удельным дисконтируемым доходом, который иногда используется вместо индекса рентабельности и приводит к тем же выводам.

В общем случае этот метод выступает наглядным инструментом ранжирования проектов, однако в случае отрицательных денежных поступлений в нескольких периодах он перестает быть таковым.

Метод внутренней нормы доходности (Internal Rate of Return, IRR) представляет собой уровень окупаемости средств, направленных на инвестирование и выражается как ставка дисконтирования, при которой сумма дисконтированных значений денежных поступлений от проекта равна его стоимости. Формализовано процедура определения IRR сводится к решению уравнения относительно k :

$$\sum_{t=1}^n \frac{(CF - I)_t}{(1+k)^t} = 0$$

где k – IRR.

Интерпретация метода IRR осуществляется путем сравнения полученной нормы дисконта с нормативным (приемлемым) коэффициентом рентабельности на предприятии, который называют барьерной ставкой (Hurdle Rate).

Таким образом, процессе оценки эффективности инвестиций норма дисконта выступает двояко: с одной стороны играет непосредственно дисконтирующую роль, то есть приводит будущие денежные потоки к настоящему времени; с другой - служит критерием внутренней рентабельности, т.е. определяет приемлемость проектов. В случае применения метода IRR норма дисконта представляет в обеих своих ипостасях, поскольку метод предполагает сравнение барьерной ставки с расчетной нормой рентабельности.

Основные ограничения применения IRR связаны со следующими обстоятельствами:

1. ранжирования проектов по NPV и IRR не всегда совпадают;

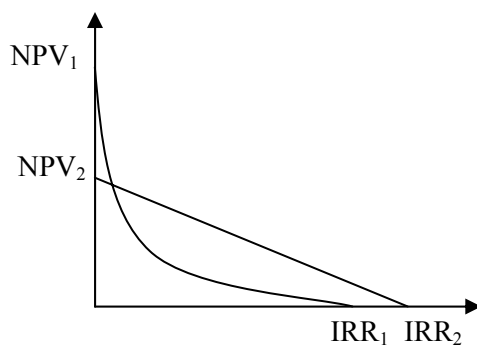


Рис.1. Независимость критериев NPV и IRR

2. существование проектов, предусматривающих более двух изменений дохода с отрицательного на положительный (множественность IRR), делает метод IRR не применимым;

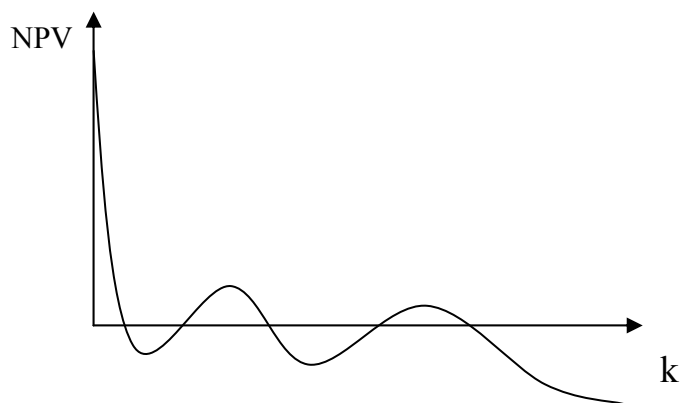


Рис. 2 Кривые NPV проекта с несколькими IRR

3. IRR предполагает, что реинвестирование осуществляется по ставке доходности IRR. Однако учет реинвестирования по норме дисконта, учитываемой при расчете NPV, более корректен, поскольку отражает контекст общей инвестиционной ситуации, в которой действует фирма.

Два последних ограничения и, отчасти, первое устраняются с применением *модифицированной нормы внутренней доходности (Modified IRR, MIRR)*. MIRR исходит из предложения, что реинвестирование осуществляется по ставке, равной норме дисконта, используемой для приведения будущих денежных потоков. Для определения MIRR необходимо решить уравнение следующего вида:

$$\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t} = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t (1+k)^{n-t}}{(1+m)^n} = \frac{TV}{(1+m)^n}$$

где m – MIRR;

TV – наращенная стоимость (Terminal Value, TV).

Формула отражает ситуацию, когда инвестиции имеют место при $t=0$, а первые поступления происходят при $t=1$.

Очевидно, что метод MIRR решает проблемы множественности и реинвестирования. По отношению к методу NPV метод MIRR дает одинаковые результаты при ранжировании в случаях:

1. равенство проектов по масштабу и продолжительности;
2. равенство проектов по масштабу и различия по продолжительности при условии, что MIRR рассчитана исходя из продолжительности более продолжительного проекта (для менее продолжительного проекта недостающие денежные поступления берутся нулевыми).

Однако если альтернативные проекты существенно различаются по масштабу, возникают противоречивые оценки.

В целом MIRR предпочтительней IRR в качестве характеристики реальной доходности проекта.

К методам оценки эффективности инвестиций, использующим дисконтирование, также можно отнести модифицированные варианты методов, основанных на вневременных критериях.

Игнорирование методом окупаемости различной ценности денег во времени преодолевается с применением *дисконтированного срока окупаемости*.

Дисконтированный РР определяется по такому же алгоритму, но на основе дисконтированного денежного потока. Поскольку дисконтирование уменьшает денежные потоки, то дисконтированный срок окупаемости проекта всегда выше простого окупаемости.

Для учета временной протяженности проекта, которую не учитывает период окупаемости, может применяться показатель *Дюрации* (Длительности). Это среднее взвешенное значение сроков возникновения различных денежных потоков проекта.

Каждый период уравнивается соотношением между соответствующим дисконтированным значением денежного потока и суммой различных дисконтированных потоков:

$$D = \frac{\sum_{\tau=1}^n CF_{\tau} (1+k)^{-\tau}}{\sum_{\tau=1}^n CF_{\tau} (1+k)^{-\tau}} \tau,$$

где k – норма дисконта; τ – срок возникновения денежного потока.

Длительность измеряет средний срок службы основного капитала проекта. В этом качестве она дает информацию более полную чем срок окупаемости, когда

сравниваются несколько проектов. Длительность не подменяет собой срок окупаемости. С методологической точки зрения длительность позволяет сравнивать проекты с различной стоимостью и различными сроками, так как она не зависит от суммы инвестиций и выражает средний срок.

Все рассмотренные методы оценки эффективности инвестиций имеют свои достоинства и недостатки. В практическом анализе эффективности капиталовложений в основном используются пять из них: 1) обыкновенный и дисконтированный РР, 2) ROI, 3) NPV, 4) IRR и MIRR, 5) PI. Крупные предприятия, имеющие все основания серьезно заниматься инвестиционным анализом, как правило рассчитывают все. Компьютеризация аналитических процедур максимально упрощает соответствующие расчеты. Каждый из критериев несет свойственную ему информацию о проектах, характеризующую различные их (проектов) стороны. Аналитическая база, сформированная в результате комплексной оценки, позволяет принимать инвестиционные решения, наиболее полно отвечающие стратегическим и тактическим целям предприятия.

ТЕМА 3. ПРОЕКТНЫЕ РИСКИ

1. Классификация проектных рисков

2. Анализ и управление рисками

1. Классификация проектных рисков

Инвестиционный риск – это риск, возникающий при любых условиях инвестиционной деятельности. Наличие рисков предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи с чем в процессе их принятия анализируются все возможные альтернативы, выбираются наиболее рентабельные и наименее рисковые.

Рассматривая инвестиционную деятельность как систему целенаправленных действий, можно предположить следующую классификацию связанных с ними рисков.

Классификация инвестиционных рисков

Признаки классификации	Виды предпринимательских рисков
Сфера возникновения	Внешние, не связанные с деятельностью инвестора (изменение законодательства, политики, социальной обстановки) Внутренние, источником которых является предпринимательская деятельность (разработка, ошибки руководства и персонала, злоупотребления, несоблюдение договоров и т.п.)
Длительность воздействия	Постоянные, угрожающие предпринимателю в данной географической зоне и в данной отрасли экономики (например, риски неплатежей в районах с депрессивной экономикой)
Вероятность возникновения и уровень последствий	Допустимые, угрожающие потерей части или всей прибыли. Критические, угрожающие потерей прибыли и части дохода. Катастрофические, угрожающие потерей бизнеса и банкротством инвестора.
Причины возникновения	Статистические (простые), возникающие в результате действия объективных неблагоприятных факторов (стихийные бедствия, техногенных и антропогенных катастроф, аварий, несчастных случаев и т.п.) и приводящие к потерям.

Сложность классификации проектных рисков заключается в их многообразии.

Обобщая опыт экономических исследований в этой области. Опишем основные виды проектных рисков.

Непредсказуемые с точки зрения проекта риски включают:

- 1) Макроэкономические риски, то есть неожиданные меры государственного регулирования в сферах материально-технического снабжения, охраны окружающей среды, экспорта-импорта, ценообразования, налогообложения, а также политическая нестабильность и возможность стихийных бедствий.
- 2) Социально-опасные риски и риски, связанные с преступлениями: вандализм, саботаж, терроризм.
- 3) Риски, связанные с возникновением непредвиденных срывов, в том числе: в создании необходимой инфраструктуры; в финансировании; из-за банкротства подрядчиков по проектированию, снабжению, строительству; в производственно-технологической системе; в получении исчерпывающей или достоверной информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников.
- 4) Внешние (предсказуемые) риски: рыночный риск, связанный с потерей позиций на рынке. С нежеланием покупателей соблюдать торговые правила, с усилением конкуренции, с изменением потребительских требований.
- 5) Операционные риски, вызванные невозможностью поддержания рабочего состояния элементов проекта, нарушением безопасности и отступлением от целей проекта.
- 6) Внутрипроектные риски возникают в результате срывов плана работ, перерасхода средств и др.
- 7) Технические риски, связанные с изменением технологии, с ухудшением качества и производительности производства. Ошибками в проектно-сметной документации.
- 8) Правовые риски включают ошибки в лицензиях, несоблюдение патентного права, невыполнение контрактов, возникновение внешних и внутренних судебных процессов.

Следует еще раз подчеркнуть, что, несмотря на потенциальную негативность последствий и потерь, вызванных реализацией того или иного проектного риска, риск является своеобразным «двигателем прогресса», источником возможной прибыли. Таким образом, основная задача исследователя - это не отказ от рисков вообще, а выбор решений, связанных с риском на основе объективных критериев.

2. Анализ и управление рисками

Все хозяйственные операции в той или иной мере подвержены финансовым рискам. Поэтому, чтобы оценить целесообразность их выполнения необходимо уметь предварительно определить и проанализировать их величину.

Мерой количественной оценки величины риска служит показатель среднее (математическое) ожидаемое значение события (результата).

Среднее ожидаемое значение события является средневзвешанной величиной из всех возможных результатов исходя из вероятности наступления каждого результата.

Другими показателями оценки риска являются величины изменчивости (колеблемости) возможного результата – среднее квадратическое отклонение действительных результатов от среднего ожидаемого значения и дисперсия. Дисперсия и среднее квадратическое отклонение характеризуют абсолютную колеблемость возможных финансовых результатов.

Для сравнительной оценки наиболее пригодны показатели относительной колеблемости: коэффициент вариации и бета-коэффициент.

При значении коэффициента вариации до 10% колеблемость считается слабой, при значении 10 – 25% - умеренной, свыше 25% - высокой. Соответственно оценивается и степень финансового риска.

Выявление, учет, анализ, оценка и планирование возможных потерь составляют суть управления проектными рисками. С точки зрения своевременности принятия решения по упреждению возможных потерь различают следующие формы управления рисками: активная, адаптивная, консервативная (пассивная).

Активная форма управления факторами риска означает максимальное использование имеющейся информации и средств управления для минимизации рисков. При этой форме управления управляющее воздействия определяют факторы и события хозяйственной жизни.

Адаптивная форма управления факторами риска строится как бы на принципе выбора «меньшего из зол», на принципе адаптации к сложившейся обстановке. При этой форме управления управляющее воздействия осуществляются в ходе

осуществления хозяйственной операции. В этом случае предотвращается лишь часть ущерба.

Консервативная форма управления факторами риска означает, что управляющие воздействия запаздывают. Рисковое событие наступило, ущерб от него неотвратим и поглощается хозяйствующим субъектом. В данном случае управление направлено на локализацию ущерба, нейтрализацию его влияния на другие события.

Известно, что почти каждая хозяйственная операция сопряжена с финансовым риском.

«Не рискует тот, кто ничего не делает» - эта крылатая фраза не лишена смысла.

Поэтому для каждого хозяйствующего субъекта могут быть определены, с учетом собственных интересов, пределы допустимого, критического и катастрофического рисков.

В исследованиях, посвященных проблеме риска, встречается несколько подходов к определению критерия количественной оценки риска, основные из них следующие:

- статистический метод оценки;
- метод экспертных оценок;
- использование метода аналогий;
- комбинированный метод.

Главное преимущество **метода экспертных оценок** заключается в возможности использования опыта экспертов в процессе анализа проекта и учета влияния разнообразных качественных факторов. Формально процедура экспертной оценки чаще всего состоит в следующем. Руководство проекта (фирмы) разрабатывает перечень критериев оценки в виде экспертных (опросных) листов, содержащих вопросы. Для каждого критерия назначаются (реже исчисляются) соответствующие весовые коэффициенты, которые не сообщаются экспертам. Затем по каждому критерию составляются варианты ответов, веса которых также не известны экспертам. Эксперты, проводя экспертизу, должны обладать полной информацией об оцениваемом проекте, анализировать поставленные вопросы и отмечать выбранный вариант ответа. Далее заполненные экспертные листы обрабатываются соответствующим образом (на основании известных статистических (компьютерных) пакетов обработки информации) и выдается результат (или результаты) проведенной экспертизы.

Метод экспертной оценки рисков, описанный выше, может дополнить его разновидность, так называемый **метод Дельфи**. Он характеризуется строгой процедурой организации проведения оценки рисков, при которой эксперты лишены возможности совместно обсуждать ответы на поставленные вопросы, что позволяет избежать «ловушек» группового принятия решения и доминирования мнения лидера, обеспечить анонимность оценок. Обработанные и обобщенные результаты через управляемую обратную связь сообщаются каждому члену экспертной комиссии. Таким образом, снимается возможность психологического дискомфорта, связанного с персонализацией каждой оценки, после чего оценка может быть повторена.

Качество экспертной оценки проектных рисков в большой степени зависит от качества подбора экспертов, чему необходимо уделять серьезное внимание.

Субъективная вероятность является предположением относительно некоторого результата, которое основывается на индивидуальном сужении оценивающего, на его личном опыте. Данный подход можно условно считать частным случаем метода экспертных оценок. Преимущество метода субъективных вероятностей – возможность его применения для неповторяющихся событий и в условиях отсутствия достаточного количества статистических данных необходимых для выявления объективных вероятностей, это и определяет сферу применения данного метода в анализе проектных рисков.

Сущность **метода аналогий** состоит в анализе всех имеющихся данных, касающихся осуществления фирмой аналогичных проектов в прошлом, с целью расчета вероятностей возникновения потерь. Наибольшее применение метод аналогий находит при оценке риска часто повторяющихся проектов, например в строительстве. Если строительная фирма предполагает реализовать проект, аналогичный уже завершенным проектам, то для расчета уровня риска предпринимаемого проекта можно построить так называемую кривую риска на основании имеющегося статистического материала. С этой целью устанавливаются области риска, ограниченные нижней и верхней границами общих потерь.

Метод аналогий чаще всего используется в том случае, если другие методы оценки риска неприемлемы, и связан с использованием базы данных о рисках аналогичных проектов. На наш взгляд, важным подспорьем при проведении анализа проектных рисков с помощью метода аналогий является оценка проектов после их завершения

(post evaluation), практикуемая рядом известных банков, например Всемирным банком. Полученные в результате таких обследований данные обрабатываются для выявления зависимостей в законченных проектах, что позволяет выявлять потенциальный риск при реализации нового инвестиционного проекта.

Метод ставки процента с поправкой на риск – это увеличение безрисковой ставки процента на величину надбавки за риск (рисковая премия) при расчете эффективности проекта. В случае инновационных проектов надбавка за риск может достигать 10 – 20 %.

Для количественной оценки риска нескольких проектов (или нескольких вариантов одного проекта) можно воспользоваться числовыми значениями **показателей дисперсии и среднеквадратического (стандартного) отклонения**.

В тех случаях, когда проекты имеют несколько возможных исходов, дисперсия характеризует степень рассеяния случайной величины (например, чистого дисконтированного дохода) вокруг своего среднего значения (математического ожидания).

Метод критических значений базируется на нахождении тех значений переменных (факторов) или параметров проекта, проверяемых на риск, которые приводят расчетную величину соответствующего критерия эффективности проекта к критическому пределу.

К важным методам исследования риска относят моделирование задачи выбора с помощью **построения сложных распределений вероятностей («дерева решений»)**, в основе которого лежит графическое (сетевое) построение вариантов возможных решений. По ветвям «дерева» соотносят субъективные и объективные оценки возможных событий. Следуя вдоль построенных ветвей и используя специальные методики расчета вероятностей, оценивают каждый путь и выбирают менее рискованный.

Комбинированный метод заключается в объединении нескольких отдельных методов или их отдельных элементов.

Кроме перечисленных на практике используются и другие, в частности далее рассматриваемые в этой книге методы – **анализ чувствительности** (включая методы

математического программирования, анализ точки безубыточности и др.) и **анализ сценариев.**

РАЗДЕЛ IV. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕМА 1. ОЦЕНКА РАЦИОНАЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО
КАПИТАЛА ПРИ ЭКСПОРТЕ И ИМПОРТЕ ТОВАРОВ

1. *Оборот оборотного капитала*
2. *Накладные расходы по экспорту товаров*
3. *Эффективность экспорта товаров*
4. *Обобщение результатов анализа. Коэффициент отдачи оборотного капитала*

1. *Оборот оборотного капитала*

Оборотный капитал предприятия показывается в активе второго раздела его бухгалтерского баланса.

Изменение состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала необходимо особенно тщательно проанализировать, так как от их состояния в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. При этом следует иметь в виду, что стабильность структуры оборотного капитала свидетельствует об устойчивом, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции и, наоборот, существенные структурные изменения – признак нестабильной работы предприятия.

Прежде всего, определим среднегодовые остатки оборотных средств по формуле:

$$CO \text{ (средние остатки)} = \frac{O1/2 + O2 + \dots + On-1 + On/2}{n - 1}$$

Данные по оборотным средствам ООО "Стройматериалы" представим в виде таблицы.
Оборотные средства ООО "Стройматериалы" за 2001 год.

(тыс. руб.)

Виды средств	На 1 января	На 1 апреля	На 1 июля	На 1 октября	На 1 января	Среднегодовые остатки
1	2	3	4	5	6	7

1. Запасы	32	99	119	65	169	96
а) Товары для перепродажи	27	87	114	58	157	88
б) Расходы будущих периодов	6	12	5	7	12	8
2. НДС по приобретенным ценностям	1	28	8	274	205	103
3. Дебиторская задолженность	197	344	1009	985	1096	746
4. Денежные средства	6	28	120	12	21	43
Итого	236	499	1256	1336	1491	988
Себестоимость реализованных товаров за отчетный год	x	x	x	x	x	6485

Аналогично определяются средние остатки и по частям оборотного капитала (расчеты представлены в последней колонке таблицы)

Итак, оборотные средства в 2001 году состояли, в основном, из дебиторской задолженности (75%), которая увеличилась с 01.01.01 по 01.01.02г. на 456%, что, в данном случае, свидетельствует о резком увеличении с июля 2001 года объема внешнеторговой деятельности.

Значительную долю занимал налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям (10,4%), который также резко возрос к концу периода (с 1 тысячи рублей 01.01.01г. до 274 тыс. руб. на 01.10.01г.) и немного снизился на 01.01.02г. (до 205 тыс. руб.). Это связано с тем, что с 01.07.01г. введена новая ставка НДС (0%) по экспортируемым товарам. И данная сумма показывает задолженность бюджета по возмещению НДС по "нулевой ставке".

Запасы составляли 9,7%. Они также возросли к концу года на 428%, что свидетельствует о росте объема торговли.

Денежные средства составляли 4,5%, что может быть неплохо для предприятия, так как денежные средства находятся в обороте, а не лежат на расчётном счёте. Но, в то же время, период оборота других частей оборотного капитала должен быть достаточно короток для того, чтобы дать возможность предприятию рассчитываться с кредиторской задолженностью.

Оборотные средства ООО "Стройматериалы" за 2002 год.

(тыс. руб.)

Виды средств	На 1 января	На 1 апреля	На 1 июля	На 1 октября	На 1 янв. 2003г.	Среднегодовые остатки
1. Запасы	169	781	308	497	333	459
а) Затраты в издержках обращения	47	29	48	60	70	49
б) Товары для перепродажи	110	732	253	433	262	401
в) Расходы будущих периодов	12	20	7	4	1	9
2. НДС по приобретенным ценностям	205	336	399	137	116	258
3. Дебиторская задолженность	1096	791	1006	1009	1089	975
4. Денежные средства	21	499	352	188	252	294
Итого	1491	2407	2065	1831	1790	1986
Себестоимость реализованных товаров за отчетный год	х	х	х	х	х	8917

Таким образом, в 2002 году общая сумма оборотных средств увеличилась на 101%.

Соотношение составных частей стало следующим:

- наибольшую долю, как и в предыдущем году, занимает дебиторская задолженность, но в текущем году эта доля уменьшилась и составила 49% от общей суммы оборотных средств. По абсолютной величине дебиторская задолженность увеличилась на 30% по сравнению с 2001 г;
- увеличилась доля запасов с 9,7% в 2001г. до 23% в 2002г. В абсолютной величине запасы увеличились на 378%;
- также увеличилась доля денежных средств и составила 15% от общей суммы оборотных средств;
- наименьшую долю составил НДС, хотя его доля, по сравнению с 2001г. увеличилась с 10,4 до 13%, а в абсолютной величине – на 150%.

Таким образом, за счёт уменьшения доли дебиторской задолженности увеличились доли остальных частей оборотного капитала.

Далее определим число оборотов оборотного капитала за год:

$$\frac{З \text{ (себестоимость реализованных товаров)}}{СО \text{ (среднегодовые остатки)}}$$

В 2001 г. число оборотов составляло 6485 тыс. руб. / 988 тыс. руб. = 6,564 оборота.

В 2002 г. число оборотов стало составлять 8917 тыс. руб. / 1986 тыс. руб. = 4,490 оборота.

Затем определим продолжительность одного оборота (оборачиваемость в днях, или время одного оборота, или скорость оборота): $ОД \text{ (оборачиваемость в днях)} = СО * Д / З$.

Таким же образом определяется продолжительность оборота каждой части оборотного капитала.

Показатели оборачиваемости оборотного капитала в днях показаны в таблице

Оборот оборотного капитала в днях в 2001 и 2002 годах.

(в днях)

Виды средств	2001 г.	2002 г.
1. Запасы	5,4	18,8
а) затраты в издержках обращения	X	2,0
б) товары для перепродажи	4,9	16,4
в) расходы будущих периодов	0,5	0,4
2. НДС по приобретённым ценностям	5,8	10,6
3. Дебиторская задолженность	42,0	39,9
4. Денежные средства	2,4	12,0
Оборот оборотного капитала в целом	55,6	81,3

После чего оценим результаты оборота.

Оборот оборотного капитала замедлился на 25,7 дней, что потребовало привлечения новых средств для продолжения коммерческой деятельности.

Рассчитаем дополнительно привлечённый капитал следующим образом:

Прирост капитала в обороте = $З$ (себестоимость реализованных товаров) / 360 дней *
(ОД отч. год – ОД пред. год) = $8917 / 360 * (81,3 - 55,6) = 637$ тыс. руб.

Оборот средств предприятия в экспортных операциях производится по схеме: отгрузка товара на экспорт – расчёты с иностранными покупателями – поступление валюты за товар на транзитный счёт предприятия.

Продолжительность оборота зависит от маршрута перевозок товаров по СНГ, времени хранения на складах, продолжительности расчётов с иностранными покупателями.

Продолжительность оборота средств в импортных операциях может увеличиться на срок открытия аккредитива в пользу иностранного поставщика.

Методика и техника анализа оборота средств в экспортных и импортных операциях принципиально не отличается от общей методики анализа оборота оборотного капитала предприятия.

2. Накладные расходы по экспорту товаров

При анализе накладных расходов, прежде всего, определяют два обобщающих показателя:

ОУНР в рублях (относительный уровень накладных расходов в рублях) = $\frac{\text{накладные расходы по экспорту за год в рублях}}{\text{себестоимость реализованных товаров за год}} * 100$.

Результат показывает, сколько копеек накладных расходов приходилось на каждый рубль себестоимости товаров.

Показатели за 2002 год, сопоставляемые с показателями за 2001 год, дают первоначальную ориентировку в изменении относительных уровней накладных расходов. Следующий этап – изучение факторов, определивших изменение каждой статьи накладных расходов.

Ниже приводится схема основных факторов по важнейшим статьям расходов:

Накладные расходы	Факторы
1. Перевозка товаров	1. Количество (вес) груза 2. Радиус (дальность) перевозок 3. Ставка по перевозке (тариф) 4. Способ и условия перевозки
2. Перевалка товаров	1. Количество (вес) груза 2. Ставка за перевалку (за одну тонну) 3. Надбавка по нестандартным грузам и грузам - тяжеловесам
3. Хранение товаров	1. Количество (вес) груза 2. Способ хранения 3. Время хранения 4. Ставка за хранение

Изучение накладных расходов следует производить в потоварном разрезе, а затем – путём обобщения выявленных факторов можно получить и полную картину по товарообороту.

Анализ накладных расходов по экспортным операциям.

№	Наименование расходов	2001 г. тыс. руб.	2002 г. тыс. руб.	Изменения	
				Абсолютные, тыс. руб.	Относительные, %
	2	3	4	5	6
1	Железнодорожный тариф	194752	892400	697648	458
2	Таможенные расходы	63294	213400	150106	337
	2	3	4	5	6
3	Хранение	43819	194000	150181	443
4	Погрузочно-разгрузочные работы	58426	214040	155614	366
5	Доставка покупателям автомобильным транспортом	126589	384120	257531	303
6	Итого накладных расходов	486880	1897930	1411050	390

Увеличение абсолютного размера накладных расходов на экспорт товаров произошло в результате увеличения объёма экспорта, увеличения тарифов на перевозку, хранение, погрузку.

Большая часть накладных расходов приходится на железнодорожный тариф – 47%. На перевозку автомобильным транспортом – 20%. То есть стоимость доставки составляет 67% всех накладных расходов.

Таможенные расходы и расходы на погрузочно-разгрузочные работы примерно одинаковы и составляют по 11% каждая.

3. Эффективность экспорта товаров

Показатель эффективности экспорта товаров определяется отношением выручки – нетто в рублях к полной себестоимости товара в рублях. На данный показатель влияют такие факторы, как экспортная цена, уровень накладных расходов, себестоимость единицы товара.

Рассчитаем влияние факторов на эффективность экспорта.

Слагаемые эффективности представим в виде таблицы.

Расчет эффективности экспорта в 2001 – 2002 годах.

Слагаемые эффективности	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Количество единиц, тонны	425	1695	1662
Цена за единицу, руб.	1900	2110	3600
Себестоимость единицы, руб.	1230	1672	2066
Выручка, руб.	807691	3575731	5981564
Себестоимость, руб.	522750	2834040	3433692
Накладные расходы, руб.	87930	486880	1897930
В % к выручке	11	14	32
В % к себестоимости	17	17	55
Итого полная себестоимость, руб.	610680	3320920	5331622
Эффективность, %	132	108	112

Показатель эффективности это показатель выручки на рубль затрат. В 2001 г. наблюдалось падение на 24 рубля на каждые сто рублей затрат. Падение вызвано изменением выручки, себестоимости и накладных расходов.

Влияние этих факторов определим приёмом "цепных подстановок":

1-я подстановка (замена количества): $\Theta = B : 3 = 1695 * 1900 : ((1230 * 1695) + (17\%=354424)) = 3220500 : (2084850 + 354425) * 100 = 132\%$. Т. е. количество само по себе на уровень эффективности не влияет.

2-я подстановка (замена цены): $\Theta = 1695 * 2110 : 2439275 * 100 = 147\%$. Таким образом, рост экспортной цены увеличил уровень эффективности на $147 - 132 = 15$ пунктов.

3-я подстановка (замена себестоимости) = $1695 * 2110 : ((2834040 + (17\%=481787))) = 3576450 : 3315827 * 100 = 108\%$. Отсюда $108 - 147 = -39$ пунктов.

Далее аналогично рассмотрим влияние факторов на рост эффективности 2002 года по сравнению с 2001 годом:

1-я подстановка (замена количества):

$\Xi = B : 3 = 1662 * 2110 : ((1662 * 1672) + (17\% = 472407)) = 3506820 : (2778864 + 472407) * 100 = 108\%$. Т. е. количество само по себе на уровень эффективности не влияет.

2-я подстановка (замена цены):

$\Xi = 1662 * 3600 : 3251271 * 100 = 184\%$. Таким образом, рост экспортной цены увеличил уровень эффективности на $184 - 108 = 76$ пунктов.

3-я подстановка (замена себестоимости) = $1662 * 3600 : ((3433692 + (17\% = 583728))) = 5983200 : 4017420 * 100 = 149\%$. Отсюда $149 - 184 = -35$ пунктов. Таким образом, уровень эффективности снизился на 39 пунктов за счёт повышения себестоимости на 67%.

4-я подстановка (замена уровня накладных расходов):

$\Xi = 1662 * 3600 : ((3433692 + (55\% = 1888531))) = 5983200 : 5322233 * 100 = 112\%$. Отсюда $112 - 149 = -37$ пунктов. То есть в результате увеличения уровня накладных расходов до 55% от себестоимости уровень эффективности снизился на 37 пунктов.

Результаты анализа представим в виде таблицы.

Влияние факторов на эффективность экспорта товаров в 2000-2002гг. (В пунктах.)

Прирост					
Год	Всего	В том числе за счёт изменения			
		Количества	Цены	Накладных расходов	Себестоимости
2001	- 24	-	15	-	- 39
2002	4	-	76	- 37	- 35

Из таблицы видно, что для улучшения эффективности необходимо найти способы уменьшения себестоимости экспортных товаров, а также уровня накладных расходов. Так как в сумме эти два показателя приближаются к объёму выручки за экспортный товар.

4. Обобщение результатов анализа. Коэффициент отдачи оборотного капитала

После завершения анализа оборота, накладных расходов, эффективности, возможно ответить на основной вопрос – насколько рационально использовался оборотный капитал. Обобщающим показателем может служить коэффициент отдачи оборотного капитала, вычисляемый по формуле:

$$K_o = B \text{ (выручка от экспорта)} : CO \text{ (оборотный капитал)}$$

$$\text{Формула преобразуется: } K_o = B : CO = (B : Z) * (Z : CO),$$

где $B : Z = \varepsilon$ - эффективность экспорта, $Z : CO = \text{ч/о}$ - число оборотов (т. е. оборачиваемость).

Таким образом, интегральный коэффициент отдачи синтезирует все три показателя: оборот, накладные расходы (входят в показатель эффективности) и эффективность.

Анализ представим в виде таблицы.

Обобщение результатов анализа оборота, накладных расходов и эффективности за 2000 – 2002 гг.

Показатели	2000г.	2001г.	2002г.	Прирост	
				2000-2001	2001-2002
Выручка от экспорта (В), руб.	807691	3575731	5981564	2768040	2405833
Себестоимость реализованных товаров (З), руб.	610680	3320920	5331622	2710240	2010702
Средние остатки по экспорту (оборотный капитал) (СО), руб.	118000	471000	987800	353000	516800
Эффективность экспорта в %	132	108	112	-24 пункта	4 пункта
Число оборотов (ч/о), обороты	5,2	7,1	5,4	1,9	-1,7
Продолжительность оборота в днях (ОД)	71	52	68	-19	16
Отдача оборотного капитала (К _о)	6,84	7,60	6,06	0,8	-1,5

Как видно из таблицы, отдача средств в 2001 году возросла на 0,8 руб., а в 2002 году – упала на 1,5 руб. на каждые 100 рублей оборотного капитала.

Определим влияние факторов эффективности и оборачиваемости на отдачу средств.

Влияние факторов в 2000 – 2001 гг.

1-я подстановка (определение влияния эффективности):

$K_0 = B / Z * Z / CO = 1,08 * 5,18 = 6,15$. Отсюда прирост отдачи за счёт эффективности = $6,15 - 6,84 = -0,69$ руб. Это произошло за счёт роста себестоимости экспортных товаров (см. таблицу 3.8.)

2-я подстановка (определение влияния числа оборотов):

$K_0 = 1,08 * 7,05 = 7,61$. Отсюда прирост отдачи за счёт оборачиваемости оборотного капитала = $7,61 - 6,15 = 1,46$ руб.

Таким образом, отдача оборотного капитала в 2001 г. по сравнению с 2000 г. увеличилась на 0,77 руб. на каждые 100 руб. оборотного капитала, что произошло за счёт:

- а) уменьшения эффективности (роста себестоимости экспортных товаров), что уменьшило валютную выручку на 0,69 рублей;
- б) ускорения оборота оборотного капитала (на 18,76 дней), что увеличило валютную выручку на 1,46 рубля на каждые 100 рублей оборотного капитала.

Аналогично рассмотрим влияние факторов в 2001 -2002 гг.

1-я подстановка (определение влияния эффективности):

$K_0 = B / Z * Z / CO = 1,12 * 7,05 = 7,90$. Отсюда прирост отдачи за счёт эффективности = $7,90 - 7,61 = 0,29$ руб. Это произошло за счёт роста экспортных цен (см. таблицу 3.8.).

2-я подстановка (определение влияния числа оборотов):

$K_0 = 1,12 * 5,4 = 6,05$. Отсюда прирост отдачи за счёт оборачиваемости оборотного капитала = $6,05 - 7,9 = - 1,85$ руб. Это произошло за счёт роста себестоимости экспортных товаров.

Таким образом, отдача оборотного капитала в 2002г по сравнению с 2001г. уменьшилась на 1,56 руб. на каждые 100 руб. оборотного капитала, что произошло за счёт:

- а) увеличения эффективности (роста экспортных цен), что увеличило валютную выручку на 0,29 рублей;
- б) замедления оборота оборотного капитала (на 15,85 дней), что уменьшило валютную выручку на 1,85 рубля на каждые 100 рублей оборотного капитала.

Причинами ухудшения качества работы явились рост себестоимости и накладных расходов, и, как следствие, замедление оборачиваемости оборотного капитала, увеличения продолжительности оборота оборотного капитала, привлечения дополнительных денежных средств для обеспечения работы предприятия. Поэтому следует рассмотреть варианты снижения данных расходов.

ТЕМА 2. АНАЛИЗ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

- 1. Оценка уровня и качества выполнения обязательств по контрактам с иностранными партнерами*
- 2. Характеристики динамики импорта товаров и услуг*
- 3. Накладные расходы по импорту товаров*
- 4. Эффективность импорта товаров*
- 5. Обобщение результатов анализа. Коэффициент отдачи оборотного капитала*

1. Оценка уровня и качества выполнения обязательств по контрактам с иностранными партнерами

Обязательства по импортным контрактам должны быть выполнены по срокам оплаты товаров (не считая других обязательств, также подлежащих безусловному выполнению). По материалам годового отчёта предприятия (раздел "Внешекономическая деятельность") составим обобщающий коэффициент просроченных обязательств (просрочек) по формуле:

$$(\Sigma K_{\text{пр}} / \Sigma K_{\text{и}}) * 100\%$$

где $\Sigma K_{\text{пр}}$ – импортная стоимость товаров по всем контрактам, просроченных исполнением в течение года,

$\Sigma K_{\text{и}}$ - сумма всех контрактов по импорту за этот год.

Показатель просрочек составляется по всему импорту за год, по странам импорта и по товарам. При этом показатели за отчётный год сравниваются с показателями за предшествующий год.

Если предприятие не соблюдает сроки расчёта за поставленные товары, то иностранный поставщик предъявляет претензии по срокам оплаты, которые, как правило, удовлетворяются, что приносит убытки и подрывает позиции предприятия, как импортёра. В качестве обобщающего критерия при оценке работы предприятия по соблюдению сроков оплаты использовать показатель процентного отношения суммы удовлетворённых рекламаций к стоимости поставленных товаров.

Результаты анализа представим в виде таблицы.

Анализ уровня и качества выполнения обязательств по импортным контрактам за 2000 - 2002 годы.

Наименование показателя	Ед. изм.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Сумма всех контрактов по импорту	руб.	475362	1848224	3701695
Импортная стоимость товаров по контрактам, просроченным исполнением в течение года.	руб.	0	175346	286301
Коэффициент просроченных обязательств		0	0,09	0,08
Сумма предъявленных претензий	руб.	0	175346	286301
Сумма удовлетворённых претензий	руб.	X	175346	286301
Коэффициент удовлетворения претензий		X	1	1

Из приведённой таблицы видно, что стоимость импортных товаров в период с 2000 по 2002 год возрастала: в 2001 году по сравнению с 2000 годом возросла на 389%, в 2002г. по сравнению с 2001г. – на 200%. Предприятие достаточно добросовестно относится к выполнению своих обязанностей по контрактам: за весь рассматриваемый период коэффициент просроченных обязательств составил 0,08 – 0,09. Как и в случае с экспортом, это объясняется ещё и тем, что за просрочку обязательств по контрактам в данном случае предусмотрены не только гражданско–правовые последствия, но и санкции, предусмотренные таможенным законодательством, которые весьма жёсткие. В 2001 и 2002 годах предъявлялись претензии по поводу просрочки оплаты, которые были удовлетворены в полном объёме. Суммы же претензий составили 9 и 8 процента от стоимости импортных товаров в 2001 и 2002 годах соответственно.

2. Характеристики динамики импорта товаров и услуг

Как уже отмечалось, для более полной характеристики внешнеэкономической деятельности предприятия, импорт товаров и услуг за отчётный год сопоставляется с

импортом за предыдущий год. Такое сопоставление проведем аналогично тому, как проводили по экспорту.

При этом объёмы импорта должны быть выражены в сопоставимых ценах, за основу которых принимаются цены базисного периода. Базисные темпы роста определяются отношением каждого следующего уровня к первому году динамического ряда, а цепные – к предыдущему году.

Данные об импорте за изучаемые годы сгруппируем в аналитической таблице. По каждой строке таблицы вычислим индексы стоимости, физического объёма и цен. Эти индексы и покажут, в какой мере изменились стоимость и физический объём импорта и средние цены.

Анализ динамики импорта товаров в 2000 – 2002 гг.

Наименование показателя	Единицы измерения.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Сумма всех контрактов по импорту	руб.	475362	1848224	3701695
Количество импортируемых товаров	Тыс. штук	522,376	1693,798	2461,477
Средние импортные цены	Руб.	910	1091	1504
Объём импорта в ценах 2000 года	Руб.	475362	1541356	2239944
Базисные темпы роста		X	3,24	1,45
Цепные темпы роста		X	3,99	4.71
Индекс стоимости		X	3,89	2,00
Индекс количества		X	3,24	1,45
Индекс цен		X	1,20	1,38

Сумма 1848224 руб. показывает стоимость импортных товаров за 2001 год (количество и цены 2001 года), а сумма 1541356 руб. – результат пересчёта импорта количества за 2001 год по ценам 2000 года. Сравнение этих сумм позволит определить, как сказалось увеличение цен на величине стоимости импорта товаров. Импортные цены повысились в среднем на 12%. Следовательно, увеличение стоимости за счёт повышения цен на

12% составило 306868 руб. Соответственно, цены в 2002 году возросли по сравнению с 2001 годом на 38%, что составило 1461751 рубль.

Прирост импорта за счёт изменения количества в 2001 году по сравнению с 2000 годом составил 224% или 1065994 рубля.

Итак, стоимость импорта анализируемого предприятия за 2001 год увеличилась на 1372862 рубля, а за 2002 год увеличилась 1853471 рубль, что произошло под влиянием:

- роста в 2001 году количества импортируемых товаров, что увеличило стоимость импорта в 2001 году на 1065994 рубля, а в 2002 году рост количества импорта на 38% повлёк увеличение стоимости импорта на 698588 рублей;
- повышение импортных цен в 2001 и 2002 годах, увеличивших стоимость импорта в 2001 на 306868 руб., а в 2002 году – на 1461761 руб.

3. Накладные расходы по импорту товаров

При анализе накладных расходов, прежде всего, определим два обобщающих показателя:

ОУНР в рублях (относительный уровень накладных расходов в рублях) = (накладные расходы по импорту за год в рублях) / (себестоимость реализованных товаров за год) * 100.

Результат показывает, сколько копеек накладных расходов приходилось на каждый рубль себестоимости товаров.

Показатели за 2002 год, сопоставляемые с показателями за 2001 год, дают первоначальную ориентировку в изменении относительных уровней накладных расходов. Следующий этап – изучение факторов, определивших изменение каждой статьи накладных расходов.

Анализ накладных расходов по импортным операциям.

№	Наименование расходов	2001 г.	2002 г.	Изменения	
		тыс. руб.	тыс. руб.	Абсолютные, Тыс. руб.	Относительные, %.

1	Железнодорожный тариф	288711	349202	60491	121
2	Таможенные расходы	2776	25867	23091	932
3	Хранение	105797	194001	88204	183
4	Погрузочно-разгрузочные работы	142816	206934	64118	145
5	Доставка покупателям автомобильным транспортом	515483	517336	1853	100,3
6	Итого, накладных расходов.	1055583	1293340	237757	123

Увеличение абсолютного размера накладных расходов на импорт товаров произошло в результате увеличения объёма импорта, увеличения тарифов на перевозку, хранение, погрузку, таможенных расходов.

Большая часть накладных расходов приходится на перевозку автомобильным транспортом – 49%. На железнодорожный тариф – 27%. То есть стоимость доставки составляет 76% всех накладных расходов. Расходы на хранение и расходы на погрузочно-разгрузочные работы примерно одинаковы и составляют 10% - 13% каждые.

4. Эффективность импорта товаров

Показатель эффективности импорта товаров определяется отношением выручки-нетто в рублях к полной себестоимости товара в рублях. На данный показатель влияют такие факторы, как импортная цена, уровень накладных расходов, себестоимость единицы товара.

Рассчитаем влияние факторов на эффективность импорта. Слагаемые эффективности представим в виде таблицы 3.13.

Расчёт эффективности импорта в 2001 – 2002 годах.

Слагаемые эффективности	2000г.	2001г.	2002г.
Количество единиц, тыс. шт.	522,376	1693,798	2461,477
Цена продажи импортного товара	1510	2067	3034

за единицу, руб.			
Себестоимость единицы, руб.	910	1091	1504
Выручка, руб.	788788	3501080	7468121
Себестоимость, руб.	475362	1847934	3702061
Накладные расходы, руб.	232927	1055583	1293340
В % к выручке	30	30	17
В % к себестоимости	49	57	35
Итого полная себестоимость, руб.	708289	2903517	4995401
Эффективность, %	111	121	149

Показатель эффективности это показатель выручки на рубль затрат. В 2001 году наблюдался рост выручки на 10 рублей на каждые сто рублей затрат. Рост вызван изменением цен реализации импортного товара на территории РФ, себестоимости и накладных расходов.

Влияние этих факторов определим приёмом "цепных подстановок".

1-я подстановка (замена количества): $\mathcal{E} = B : Z = 1510 * 1693,798 : ((910 * 1693,798) + (49\%=354424)) = 3220500 : (2084850 + 354425) * 100\% = 111\%$.

Т. е. количество само по себе на уровень эффективности не влияет.

2-я подстановка (замена цены): $\mathcal{E} = 2067 * 1693,798 : 2296620,71 * 100\% = 152\%$. Таким образом, рост экспортной цены увеличил уровень эффективности на $152 - 111 = 41$ пункт.

3-я подстановка (замена себестоимости) = $2067 * 1693,798 : (1848224 + (49\%=481787)) = 3501080,47 : 2753853,76 * 100\% = 127\%$. Отсюда $127 - 152 = -25$ пунктов. Таким образом, уровень эффективности снизился на 25 пунктов.

4-я подстановка (замена уровня накладных расходов):

$\mathcal{E} = 2067 * 1693,798 : (1848224 + (57\% = 1888531)) = 3501080,47 : 2901711,68 * 100\% = 121\%$. Отсюда $121 - 127 = -6$ пунктов. То есть, в результате увеличения уровня

накладных расходов до 57% от себестоимости уровень эффективности снизился на 6 пунктов.

Далее аналогично рассмотрим влияние факторов на рост эффективности 2002 года по сравнению с 2001 годом:

1-я подстановка (замена количества):

$\Xi = B : 3 = 2067 * 2461,477 : ((1091 * 2461,477) + (57\% = 1530718,7)) = 5087872,96 : 4216190 * 100\% = 121\%$. Т. е. количество само по себе на уровень эффективности не влияет.

2-я подстановка (замена цены):

$\Xi = 3034 * 2461,477 : 4216190 * 100\% = 177\%$. Таким образом, рост экспортной цены увеличил уровень эффективности на $177 - 121 = 56$.

3-я подстановка (замена себестоимости) = $3034 * 2461,477 : ((301695 + (57\% = 2109996)) = 7468121 : 5811661 * 100\% = 129\%$. Отсюда $129 - 177 = -48$ пунктов. Таким образом, уровень эффективности снизился на 48 пунктов за счёт повышения себестоимости на 100%.

4-я подстановка (замена уровня накладных расходов):

$\Xi = 3034 * 2461,477 : (3701695 + (35\% = 1295593)) = 7468121 : 4997288 * 100\% = 149\%$. Отсюда $149 - 129 = 20$ пунктов. То есть в результате уменьшения уровня накладных расходов до 35% от себестоимости уровень эффективности повысился на 20 пунктов.

Результаты анализа представим в виде таблицы:

Влияние факторов на эффективность импорта товаров в 2000 – 2002 гг.

В пунктах.

Прирост.					
Год	Всего	В том числе за счёт изменения			
		количества	цены	накладных расходов	себестоимости

2001	10	-	41	-6	-25
2002	28	-	56	20	-45

Из таблицы видно, что на эффективность отрицательное влияние оказывает резкий рост себестоимости импортных товаров. Так как в себестоимость входит, в основном, цена товара на заводе изготовителе, говорить о необходимости снижения себестоимости предприятию, по существу являющемуся посредником, не имеет смысла. Возможно, в данной ситуации можно попытаться найти другого производителя аналогичного товара с более низкой отпускной ценой на товар.

5. Обобщение результатов анализа. Коэффициент отдачи оборотного капитала

После завершения анализа оборота, накладных расходов, эффективности импортных операций, возможно, ответить на основной вопрос – насколько рационально использовался оборотный капитал при осуществлении импортных операций. В качестве обобщающего показателя рассчитаем коэффициент отдачи оборотного капитала по формуле:

$$K_o = B \text{ (выручка от импорта)} : CO \text{ (оборотный капитал)}$$

Формула преобразуется: $K_o = B : CO = (B : Z) * (Z : CO)$, где $B : Z = \varepsilon$ - эффективность импорта, $Z : CO = \text{ч/о}$ - число оборотов (т. е. оборачиваемость).

Таким образом, интегральный коэффициент отдачи синтезирует все три показателя: оборот, накладные расходы (входят в показатель эффективности) и эффективность.

Анализ представим в виде таблицы

Обобщение результатов анализа оборота, накладных расходов и эффективности за 2000 – 2002 гг. по импортным операциям.

Показатели	2000 г.	20001 г.	2002 г.	Прирост	
				2000-2001	2001-2002
Выручка от реализации импортных товаров (В), руб.	788788	3501080	7468101	2712292	3967021

Себестоимость импортных товаров (З), руб.	708289	2903517	4995401	2195228	2091284
Средние остатки по импорту (оборотный капитал) (СО), руб.	118000	517000	998200	399000	481200
Эффективность импорта в %	111	121	149	10 пунктов	28 пунктов
Число оборотов (ч/о), обороты	6,00	5,62	5,00	-0,38	-0,62
Продолжительность оборота в днях (ОД)	60,81	64,99	72,94	4,18	7,95
Отдача оборотного капитала (Ко)	6,7	6,8	7,5	0,1	0,7

Как видно из таблицы, отдача средств в 2001 году возросла на 0,1 руб., а в 2002 году – на 0,7 руб. на каждые 100 рублей оборотного капитала.

Определим влияние факторов эффективности и оборачиваемости на отдачу средств.

Влияние факторов в 2000 – 2001 гг.

1-я подстановка (определение влияния эффективности):

$Ko = B / Z * Z / CO = 1,21 * 6,00 = 7,26$. Отсюда прирост отдачи за счёт эффективности = $= 7,26 - 6,7 = 0,56$ руб. Это произошло за счёт роста цен реализации импортных товаров на территории РФ (см. таблицу 3.14).

2-я подстановка (определение влияния числа оборотов):

$Ko = 1,21 * 5,62 = 6,8$. Отсюда прирост отдачи за счёт оборачиваемости оборотного капитала = $6,8 - 7,26 = -0,46$ руб. Снижение отдачи оборотного капитала в этом случае произошло за счёт повышения уровня накладных расходов и себестоимости импортных товаров.

Таким образом, отдача оборотного капитала в 2001 году по сравнению с 2000г. увеличилась на 0,1 руб. на каждые 100 руб. оборотного капитала, что произошло за счёт:

- роста эффективности (увеличения цен реализации импортных товаров на территории РФ), что увеличило выручку на 0,56 рублей на каждые 100 рублей оборотного капитала;
- замедления оборота оборотного капитала (на 4,18 дня), что уменьшило выручку на 0,46 рубля на каждые 100 рублей оборотного капитала.

Аналогично рассмотрим влияние факторов в 2001 – 2002 гг.

1-я подстановка (определение влияния эффективности):

$K_0 = V / 3 * 3 / CO = 1,49 * 5,62 = 8,37$. Отсюда прирост отдачи за счёт эффективности = $8,37 - 6,8 = 1,57$ руб. Это произошло за счёт роста цен реализации импортного товара в России и снижения уровня накладных расходов (см. таблицу 3.14).

2-я подстановка (определение влияния числа оборотов):

$K_0 = 1,49 * 5,00 = 7,45$. Отсюда прирост отдачи за счёт оборачиваемости оборотного капитала = $7,45 - 8,37 = -0,92$ рубля. Это произошло за счёт роста себестоимости импортных товаров.

Таким образом, отдача оборотного капитала в 2002 году по сравнению с 2001г. увеличилась на 0,7 руб. на каждые 100 руб. оборотного капитала, что произошло за счёт:

- увеличение эффективности (роста цен реализации импортного товара в России и снижения уровня накладных расходов), что уменьшило валютную выручку на 1,57 рублей;
- замедления оборота оборотного капитала (на 7,95 дней), что уменьшило валютную выручку на 0,92 рубля на каждые 100 рублей оборотного капитала. Причиной, влияющей на снижение качества работы, явились рост себестоимости импортных товаров, и, как следствие, замедление оборачиваемости оборотного капитала, увеличение продолжительности оборота оборотного капитала, привлечение дополнительных денежных средств для обеспечения работы предприятия.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

Бухгалтерский баланс

Актив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
1.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы (04, 05)	110	802	895
В том числе:			
патенты, товарные знаки, иные аналогичные с перечисленными права и активы	111	802	895
организационные расходы	112	-	-
деловая репутация организации	113	-	-
Основные средства (01, 02, 03)	120	116682	135569
в том числе:			
земельные участки и объекты природопользования	121	-	-
Здания, машины и оборудование	122	116682	135569
Незавершенное строительство (07, 08)	130	37941	27564
Доходные вложения в материальные ценности (03)	135	-	-
в том числе:			
имущество для передачи в лизинг	136	-	-
Имущество, предоставляемое по договору проката	137	-	-
Долгосрочные финансовые вложения (58, 59)	140	15161	16005
в том числе:			
инвестиции в дочерние общества	141	-	-

инвестиции в зависимые общества	142	-	-
инвестиции в другие организации	143	6131	6568
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144	9030	9437
прочие долгосрочные финансовые вложения	145	-	-
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу 1	190	170586	180033
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	153130	168575
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 16)	211	27558	12524
животные на выращивании и откорме (11)	212	-	-
затраты в незавершенном производстве (20, 21, 23, 29, 44)	213	1817	3122
готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41)	214	123428	152376
товары отгруженные (45)	215	-	-
расходы будущих периодов (97)	216	327	553
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220	5376	1097
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	267	616
в том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 63)	231	-	-
векселя к получению (62)	232	-	-
задолженность дочерних и зависимых обществ	233	-	-
авансы выданные	234	267	616
прочие дебиторы	235	-	-

Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	81331	87196
в том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 63)	241	65690	70123
векселя к получению	242	-	-
задолженность дочерних и зависимых обществ	243	-	-
задолженность участников (учредителей) по взносам в Уставный капитал (75)	244	-	-
авансы выданные	245	11309	9004
прочие дебиторы	246	4332	8069
Краткосрочные финансовые вложения (58, 59)	250	3346	1854
в том числе:			
займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	251	-	-
собственные акции, выкупленные у акционеров	252	-	-
Прочие краткосрочные финансовые вложения	253	3346	1854
Денежные средства	260	9795	9070
в том числе:			
касса (50)	261	40	42
расчетные счета (51)	262	6549	5313
валютные счета (52)	263	1949	2599
прочие денежные средства(55, 57)	264	1257	1116
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу 2	290	253245	268408
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	423831	448441

Пассив	Код строки	На начало отчетного	На конец отчетного
--------	------------	---------------------	--------------------

		года	периода
1	2	3	4
3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (80)	410	223229	223229
Добавочный капитал (83)	420	31404	44349
Резервный капитал (82)	430	5146	5673
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	5146	5673
Целевые финансирование и поступления (86)	450	-	-
Нераспределенная прибыль прошлых лет (84)	460	-	-
Непокрытый убыток прошлых лет (84)	465	-	-
Нераспределенная прибыль отчетного года (84)	470	x	2103
Непокрытый убыток отчетного года (84)	475	x	-
ИТОГО по разделу 3	490	264890	280886
4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (67)	510	10406	9832
в том числе:			
кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511	9437	9035
займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512	969	797
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
ИТОГО по разделу 4	590	10406	9832
5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (66)	610	105684	82395

в том числе:			
кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611	91434	73374
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612	14250	9021
Кредиторская задолженность	620	34133	65622
в том числе:			
поставщики и подрядчики (60, 76)	621	22043	43803
векселя к уплате	622	-	-
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами	623	-	-
задолженность перед персоналом организации (70)	624	4690	7530
задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69)	625	2230	4638
задолженность перед бюджетом (68)	626	1580	4677
авансы полученные	627	527	386
прочие кредиторы	628	3063	4588
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75)	630	-	-
Доходы будущих периодов (98)	640	5218	3985
Резервы предстоящих расходов (96)	650	3500	5721
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу 5	690	148535	157723
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	423831	448441

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

Сравнительный аналитический баланс

Наименование статей	Код строк	Абсолютные величины, тыс. руб.			Относительные величины, %				
		На начало года	На конец года	Измене ния (+, -)	На начал о года	На конец года	Измен ения (+, -)	В % к величи не на начало года	В % к измени тога баланса
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Внеоборотные активы									
1.1. Основные средства	120	116682	135569	+18887	27,5	30,2	+2,7	+16,2	+76,7
1.2. Нематериальные активы	110	802	895	+93	0,2	0,2	-	+11,6	+0,4
1.3. Прочие внеоборотные активы	130 135 140 150	53102	43569	-9533	12,5	9,7	-2,8	-17,9	-38,7
ИТОГО по разделу 1	190	170586	180033	+9447	40,2	40,1	-0,1	+5,5	+38,4
2. Оборотные активы									
2.1. Запасы	210 220	158506	169672	+11166	37,4	37,8	+0,4	+7,0	+45,4
2.2. Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев)	230	267	616	+349	0,1	0,1	-	+130,7	+1,4
2.3. Медленнореализуемые активы	210 220 230 270	158773	170288	+11515	37,5	38,0	+0,5	+7,2	+46,8
2.4. Дебиторская задолженность (платежи)	240	81331	87196	+5865	19,2	19,4	+0,2	+7,2	+23,8

до 12 месяцев)									
2.4.Краткосрочные финансовые вложения	250	3346	1854	-1492	0,8	0,4	-0,4	-44,6	-6,1
2.5.Денежные средства	260	9795	9070	-725	2,3	2,0	-0,3	-7,4	-2,9
Наиболее ликвидные активы	250 260	13141	10924	-2217	3,1	2,4	-0,7	-16,9	-9,0
ИТОГО по разделу 2	290	253245	268408	+15163	59,7	60,0	0,3	+6,0	+61,6
Имущество	190 290	423831	448441	+24610	100	100	-	+5,8	100
3.Капитал и резервы									
3.1.Уставный капитал	410	223229	223229	-	52,7	49,8	-2,9	-	-
3.2.Добавочный и резервный капитал	420 430	36550	50022	+13472	8,6	11,1	+2,5	+36,9	+54,7
3.3.Целевые финансирования и поступления	450	5111	5532	+421	1,2	1,2	-	+8,2	+1,7
3.4.Нераспределенная прибыль	460+ +470- -465- 475		2103	+2103	-	0,5	+0,5	-	+8,5
ИТОГО по разделу 3	490	264890	280886	+15996	62,5	62,6	+0,1	+6,0	+65,0
4.Долгосрочные обязательства	510	10406	9832	-574	2,5	2,2	-0,3	-5,5	-2,3
5.Краткосрочные обязательства									
5.1.Займы и кредиты	610	105684	82395	-23289	25,0	18,4	-6,6	-22,0	-94,6
5.2.Кредиторская задолженность	620	34133	65622	+31489	8,0	14,6	+6,6	+92,2	+127,9
5.3.Прочие пассивы	630 640 650	8718	9706	+988	2,1	2,2	+0,1	+11,3	+4,0

	660								
ИТОГО по разделу 5	690	148535	157723	+9188	35,0	35,2	+0,2	+6,2	+37,3
Заемные средства	590	158941	167555	+8614	37,5	37,4	-0,1	+5,4	+35,0
	690								
БАЛАНС	700	423831	448441	+24610	100	100	-	+5,8	100
Собственные средства в обороте	490-	94304	100853	+6549	22,3	22,5	+0,2	+6,9	+26,6
	-190-								
	-465-								
	475								

ПРИЛОЖЕНИЕ 3.

Финансовые коэффициенты

Наименование показателя	Способ расчета	Нормальное ограничение
1.Общий показатель ликвидности	$K_1 = \frac{A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3}$	$K_1 > \text{или} = 1$
2.Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_2 = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2}$	$K_2 > 0,2 : 0,7$
3.Коэффициент «критической оценки»	$K_3 = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2}$	$K_3 > \text{или} = 1,5$
4.Коэффициент текущей ликвидности	$K_4 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}$	$K_4 = 1$, оптимальное – не < 2
5.Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$K_5 = \frac{A_3}{(A_1 + A_2 + A_3) - (\Pi_1 + \Pi_2)}$	В динамике должен снижаться
6.Доля оборотных средств в активах	$K_6 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\text{Валюта баланса}}$	-
7.Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_7 = \frac{\Pi_4 - A_4}{A_1 + A_2 + A_3}$	Не менее 0,1
8.Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_8 = \frac{K_{4ф} + 6 / t (K_{4ф} - K_{4н})}{2}$	Не менее 1,0
9.Коэффициент утраты платежеспособности	$K_9 = \frac{K_{4ф} + 3 / t (K_{4ф} - K_{4н})}{3}$	Не менее 1,0

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

Значения финансовых коэффициентов

Коэффициенты	На начало периода	На конец периода	Отклонение
K ₁	1,2216	1,0628	-0,1588
K ₂	0,1785	0,1694	-0,0091
K ₃	0,7602	0,7585	-0,0017
K ₄	1,8958	1,9090	+0,0132
K ₅	1,2677	1,2657	-0,0020
K ₆	0,6254	0,6301	+0,0047
K ₇	0,3558	0,3569	+0,3569
K ₈	-	0,9578	-

ПРИЛОЖЕНИЕ 5.

Показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Способ расчета	Нормальное ограничение
1. Коэффициент капитализации	$Y_1 = \frac{\text{Стр.590} + \text{Стр.690}}{\text{Стр.490}}$	$Y_1 < \text{или} = 1$
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$Y_2 = \frac{\text{Стр.490} - \text{Стр.190}}{\text{Стр.290}}$	$Y_2 > \text{или} = 0,6 : 0,8$
3. Коэффициент финансовой независимости	$Y_3 = \frac{\text{Стр.490}}{\text{Стр.700}}$	$Y_3 > \text{или} = 0,5$
4. Коэффициент финансирования	$Y_4 = \frac{\text{Стр.490}}{\text{Стр.590} + \text{Стр.690}}$	$Y_4 > \text{или} = 1$
5. Коэффициент финансовой устойчивости	$Y_5 = \frac{\text{Стр.490} + \text{Стр.590}}{\text{Стр.300} - \text{Стр.465} - \text{Стр.475}}$	$Y_5 = 0,8 - 0,9$
6. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов	$Y_6 = \frac{\text{Стр.490} - \text{Стр.190}}{\text{Стр.210} + \text{Стр.220}}$	-

ПРИЛОЖЕНИЕ 6.

Значения коэффициентов финансовой устойчивости

Коэффициенты	На начало периода	На конец периода	Отклонение
У ₁	0,6000	0,5965	-0,0035
У ₂	0,3724	0,3757	+0,0033
У ₃	0,6250	0,6264	+0,0014
У ₄	1,6666	1,6764	+0,0098
У ₅	0,6495	0,6483	-0,0012
У ₆	0,5950	0,5944	-0,0006

ПРИЛОЖЕНИЕ 7.

Элементы учетной политики, влияющие на показатели отчетности.

Элемент учетной политики	Допустимые варианты	Нормативный акт
1.Порядок начисления амортизации по основным средствам	<p>Линейный</p> <p>Способ уменьшаемого остатка</p> <p>Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования</p> <p>Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг)</p>	ПБУ 6/2001
2.Порядок начисления амортизации по нематериальным активам	<p>Линейный</p> <p>Способ уменьшаемого остатка</p> <p>Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг)</p>	ПБУ 14/2000
3.Варианты оценки МПЗ при списании их	Метод себестоимости каждой единицы	ПБУ 5/2001

в производство	<p>Метод средней себестоимости</p> <p>Метод ФИФО</p> <p>Метод ЛИФО</p>	
4. Резервы предстоящих расходов	<p>Создание резервов по видам</p> <p>Отсутствие резервов</p>	<p>Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н.</p>
5. Оценка незавершенного производства	<p>Оценка по фактической производственной себестоимости</p> <p>Оценка по нормативной (плановой) себестоимости</p> <p>Оценка по прямым статьям затрат</p> <p>Оценка по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов</p>	<p>Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н.</p>
6. Резервы по сомнительным долгам	<p>Создание резервов</p> <p>Отсутствие резервов</p>	<p>Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н.</p>
7. Резервы под снижение стоимости материальных ценностей	<p>Создание резервов</p> <p>Отсутствие резервов</p>	<p>ПБУ 5/2001,</p> <p>Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н.</p>
8. Виды и способы списания расходов будущих периодов	<p>Виды расходов</p> <p>Способ списания</p>	<p>Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н.</p>
9. Перевод долгосрочной задолженности по	<p>Перевод долгосрочной задолженности по кредитам и займам в краткосрочную в момент, когда до возврата основной суммы</p>	<p>ПБУ 15/2001</p>

кредитам и займам в краткосрочную	долга остается 365 дней Отсутствие перевода	
10.Списание расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам	Линейный способ Способ списания расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг)	ПБУ 17/2002
11.Порядок выбытия финансовых вложений, по которым не определяется текущая рыночная стоимость	Метод стоимости каждой единицы Метод средней первоначальной стоимости Метод ФИФО	ПБУ 19/2002

ПРИЛОЖЕНИЕ 8.

Влияние метода начисления амортизации на остаточную стоимость основных средств

Способ начисления амортизации	Расчет годовой суммы	Расчет суммы амортизации, подлежащей отражению в отчетном периоде	Остаточная стоимость на конец отчетного периода новых основных средств	Остаточная стоимость всех основных средств
Линейный	32894 тыс. руб. : 5 = 6579 тыс. руб. (норма амортизации составляет 20%)	6579 тыс. руб. : $12 * 11 = 6031$ тыс. руб.	26863 тыс. руб.	135569 тыс. руб.
Способ уменьшаемого остатка	Коэффициент ускорения – 2. $32894 \text{ тыс. руб.} * 20\% * 2 : 100\% = 13158 \text{ тыс. руб.}$	13158 тыс. руб. : $12 * 11 = 12062 \text{ тыс. руб.}$	20832 тыс. руб.	129538 тыс. руб.

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования	32894 тыс. руб. * 5 : 15 = 10964 тыс. руб	10964 тыс. руб.: 12 * 11 = 10050 тыс. руб.	22844 тыс. руб.	131550 тыс. руб.
Способ списания пропорционально объему продукции (работ, услуг). Нормативный выпуск продукции на оборудовании – 651 млн. шт., фактически выпущено за отчетный период – 188 млн. шт.	32894 тыс. руб. : 651 млн. шт. * 188 млн. шт. = 9499 тыс. руб.	9499 тыс. руб.	23395 тыс. руб.	132101 тыс. руб.

ПРИЛОЖЕНИЕ 9.

Изменения финансовых коэффициентов в зависимости от применяемых методов начисления амортизации основных средств

Коэффициенты	Базовое значение (линейный способ на конец периода)	Способ уменьшаемого остатка		Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования		Способ списания пропорционально объему продукции (работ, услуг)	
		значение	Отклонение от базового значения	значение	Отклонение от базового значения	значение	Отклонение от базового значения
K ₁	1,0628	1,0789	+0,0161	1,0735	+0,0107	1,0720	+0,0092
K ₄	1,9090	1,9497	+0,0407	1,9361	+0,0271	1,9324	+0,0234
K ₅	1,2657	1,2543	-0,0114	1,2580	-0,0077	1,2590	-0,0067
K ₆	0,6301	0,6435	+0,0134	0,6390	+0,0089	0,6378	+0,0077
K ₇	0,3569	0,3704	+0,0135	0,3659	+0,0090	0,3647	+0,0078
K ₈	0,9578	0,9883	+0,0305	0,9786	+0,0208	0,9753	+0,0175
У ₂	0,3757	0,3895	+0,0138	0,3850	+0,0093	0,3837	+0,0080
У ₆	0,5944	0,6083	+0,0139	0,6038	+0,0094	0,6025	+0,0081

ПРИЛОЖЕНИЕ 10.

Отчет о прибылях и убытках

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности	010	148687	131693
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)			
В том числе от продажи:	011		
	012		
	013		
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	96944	93370
В том числе проданных:	021		
	022		
	023		
Валовая прибыль	029	51743	38323
Коммерческие расходы	030	7731	790
Управленческие расходы	040	4312	263
Прибыль (убыток) от продаж (строки 010 – 020 – 030 – 040)	050	39700	37270
2. Операционные доходы и расходы	060		
Проценты к получению		2238	6190
Проценты к уплате	070	4312	5570
Доходы от участия в других организациях	080	6691	1415
Прочие операционные доходы	090	1041	798

Прочие операционные расходы	100	15768	4767
3.Внерализационные доходы и расходы	120		
Внереализационные доходы		2230	658
Внереализационные расходы	130	892	2281
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 – 070 + 080 + 090 – 100 +120 – 130)	140	30928	33713
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150	7918	8697
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160	23010	25016
4.Чрезвычайные доходы и расходы	170		
Чрезвычайные доходы		-	-
Чрезвычайные расходы	180	-	-
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (строки 160 + 170 – 180)	190	23010	25016
СПРАВОЧНО.	201		
Дивиденды, приходящиеся на одну акцию*:			
По привилегированным		0,02	0,02
По обычным	202	0,01	0,02
Предполагаемые в следующем отчетном году суммы дивидендов, приходящиеся на одну акцию*:	203		
По привилегированным		0,02	X
По обычным	204	0,01	X

* Заполняется в годовой бухгалтерской отчетности.

ПРИЛОЖЕНИЕ 11.

Анализ финансового результата

Наименование показателя	Код строк и	За отчетный период	За аналогичный период прошлого года	Отклонение	Удельный вес, %		Отклонение удельного веса, проц. Пункты
					Отчетный период	Базисный период	
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка (нетто) от реализации товаров, работ, услуг.	010	148687	131693	+16994	100	100	-
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	020	96944	93370	+3574	65,2	70,9	-5,7
Валовая прибыль	029	51743	38323	+13420	34,8	29,1	+5,7
Коммерческие расходы	030	7731	790	+6941	5,2	0,6	+4,6
Управленческие расходы	040	4312	263	+4049	2,9	0,2	+2,7
Прибыль (убыток) от продаж	050	39700	37270	+2430	26,7	28,3	-1,6
Проценты к получению	060	2238	6190	-3952	1,5	4,7	-3,2
Проценты к уплате	070	4312	5570	-1258	2,9	4,2	-1,3
Доходы от участия в других организациях	080	6691	1415	+5276	4,5	1,1	+3,4
Прочие	090	1041	798	+243	0,7	0,6	+0,1

операционные доходы							
Прочие операционные расходы	100	15768	4767	+11001	10,6	3,6	+7,0
Внереализационн ые доходы	120	2230	658	+1572	1,5	0,5	+1,0
Внереализационн ые расходы	130	892	2281	-1389	0,6	1,7	-1,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	30928	33713	-2785	20,8	25,6	-4,8
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150	7918	8697	-779	5,3	6,6	-1,3
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160	23010	25016	-2006	15,5	19,0	-3,5
Чрезвычайные доходы	170	-	-	-	-	-	-
Чрезвычайные расходы	180	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)	190	23010	25016	-2006	15,5	19,0	-3,5

ПРИЛОЖЕНИЕ 12.

Система показателей рентабельности и значения показателей

Наименование показателя	Способ расчета	Значение показателя за отчетный период, %	Значение показателя за предыдущий период, %	Отклонения, процентные пункты
1.Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / Выручка от продаж С. 050 (Ф..№2) / С.010 (ф.№2)	26,7	28,3	-1,6
2.Рентабельность основной деятельности	Прибыль от продаж / Расходы на производство и сбыт продукции С.050 (ф..№2) / С.020+С.030+с.040 (ф.№2)	36,4	39,5	-3,1
3.Рентабельность совокупного капитала	Чистая прибыль / Совокупный капитал (среднее значение) С.190 (ф. №2) / С.700-С.252-С.244 (ф.№1)	5,3	6,2	-0,9
4.Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал (средняя величина) С.190 (ф.№2) / С.490-С.252-С.244 (ф.№1)	8,4	9,5	-1,1
5.Фондорентабельность	Чистая прибыль / Внеоборотные активы (средняя величина) С.190 (ф..№2) / С.190 (ф. №1)	13,1	15,2	-2,1
6.Период окупаемости собственного капитала (лет)	Собственный капитал (Средняя величина) / Чистая прибыль С.490-С.252-С.244 (ф.№1) / С.190 (ф.№2)	11,9	10,3	+1,6

ПРИЛОЖЕНИЕ 13.

Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	Сумма	Из нее		
			По текущей деятельности	По инвестиционной деятельности	По финансовой деятельности
1	2	3	4	5	6
1.Остаток денежных средств на начало года	010	9795	X	X	X
2.Поступило денежных средств всего	020	163904	152544	8024	3336
В том числе: Выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг	030	148687	148687	X	X
Выручка от продажи основных средств и иного имущества	040	1041	-	1041	-
Авансы, полученные от покупателей (заказчиков)	050	1201	1201	X	X
Бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование	060	-	-	-	-
Безвозмездно	070	-	-	-	-
Кредиты полученные	080	1817	427	-	1390
Займы полученные	085	-	-	-	-
Дивиденды, проценты по финансовым вложениям	090	8929	X	6983	1946
Прочие поступления	110	2229	2229	-	-
3.Направлено денежных средств всего	120	164629	122828	16581	4088

В том числе:	130	89851	88053	1798	-
На оплату приобретенных товаров, работ, услуг					
На оплату труда	140	15538	X	X	X
Отчисления государственные внебюджетные фонды	150	5594	X	X	X
На выдачу подотчетных сумм	160	10608	10608	-	-
На выдачу авансов	170	7527	6527	1000	-
На оплату долевого участия в строительстве	180	160	X	160	X
На оплату машин, оборудования и транспортных средств	190	13623	X	13623	X
На финансовые вложения	200	1182	-	-	1182
На выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам	210	2906	X	-	2906
На расчеты с бюджетом	220	14517	14517	X	-
На оплату процентов и основной суммы по полученным кредитам, займам	230	2795	2795	-	-
Прочие выплаты, перечисления и т.д.	250	328	328	-	-
4.Остаток денежных средств на конец отчетного периода	260	9070	X	X	X

ПРИЛОЖЕНИЕ 14.

Анализ отчета о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	Всего, %	Относительные величины, %					
			По текущей деятельности	По инвестиционной деятельности	По финансовой деятельности	По текущей деятельности	По инвестиционной деятельности	По финансовой деятельности
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.Остаток денежных средств на начало года	010	X	X	X	X	X	X	X
2.Поступило денежных средств – всего	020	100,0	93,1	4,9	2,0	100	100	100
В том числе: Выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг	030	90,7	X	X	X	97,5	X	X
Выручка от продажи основных средств и иного имущества	040	0,6	X	X	X	X	13,0	X
Авансы, полученные от покупателей (заказчиков)	050	0,7	X	X	X	0,8	X	X
Бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование	060	X	X	X	X	X	X	X
Безвозмездно	070	X	X	X	X	X	X	X
Кредиты полученные	080	1,1	X	X	X	0,3	X	41,7
Займы полученные	085	X	X	X	X	X	X	X
Дивиденды, проценты по финансовым вложениям	090	5,5	X	X	X	X	87,0	58,3
Прочие поступления	110	1,4	X	X	X	1,4	X	X

3. Направлено денежных средств – всего	120	100,0	74,6	10,1	2,5	100,0	100,0	100,0
В том числе:	130	54,5	X	X	X	71,7	10,8	X
На оплату приобретенных товаров, работ, услуг								
На оплату труда	140	9,4	X	X	X	X	X	X
Отчисления государственные внебюджетные фонды	150	3,4	X	X	X	X	X	X
На выдачу подотчетных сумм	160	6,4	X	X	X	8,6	X	X
На выдачу авансов	170	4,6	X	X	X	5,3	6,0	X
На оплату долевого участия в строительстве	180	0,1	X	X	X	X	1,0	X
На оплату машин, оборудования и транспортных средств	190	8,3	X	X	X	X	82,2	X
На финансовые вложения	200	0,7	X	X	X	X	X	28,9
На выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам	210	1,8	X	X	X	X	X	71,1
На расчеты с бюджетом	220	8,8	X	X	X	11,8	X	X
На оплату процентов и основной суммы по полученным кредитам, займам	230	1,8	X	X	X	2,3	X	X
Прочие выплаты, перечисления и т.д.	250	0,2	X	X	X	0,3	X	X
4.Остаток денежных средств на конец отчетного периода	260	X	X	X	X	X	X	X

ПРИЛОЖЕНИЕ 15.

Отчет о движении денежных средств, составленный косвенным способом

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Движение от текущей (операционной) деятельности	
Прибыль до налогообложения	30928
Амортизация	9254
Выбытие внеоборотных активов	152
Начисленные проценты	-9181
Изменение расчетов с поставщиками	1760
Изменение расчетов с покупателями	- 6214
Изменение запасов	-15219
Изменение расходов будущих периодов	-226
Изменение начисленной зарплаты и налога	5248
Налог на прибыль	-7918
Итого от текущей (операционной) деятельности	8584
Движение от инвестиционной деятельности	
Проданы основные средства	1041
Получены дивиденды по долгосрочным финансовым вложениям	6983
Приобретены основные средства	-15421
Выданы авансы	-1000
Оплата долевого строительства	-160
Итого от инвестиционной деятельности	-8557
Движение от финансовой деятельности	
Кредиты полученные	1390
Дивиденды полученные	1946

Осуществлены финансовые вложения	-1182
Направлено на выплату процентов, дивидендов	-2906
Итого от финансовой деятельности	-752
Чистое движение денежных средств	-725
Входящее сальдо на начало года	9795
Исходящее сальдо на конец года	9070

ПРИЛОЖЕНИЕ 16.

Оценка результатов отчета о движении денежных средств

Вариант	Операционная (текущая) деятельность	Инвестиционная деятельность	Финансовая деятельность	Комментарий
1	+	+	+	Компания получает деньги от основной деятельности, от продажи активов и от привлечения финансирования для того, чтобы накопить денежные средства. Компания имеет высокую ликвидность и, возможно, готовится к тому, чтобы приобрести другую компанию.
2	+	-	-	Компания использует деньги, полученные от основной деятельности, чтобы приобрести основные средства и произвести выплаты по займам.
3	+	+	-	Компания использует деньги, полученные от основной деятельности, а также деньги, вырученные от продажи основных средств. Для того чтобы погасить долги по займам или выплатить дивиденды.
4	+	-	+	Компания использует деньги от основной деятельности и привлекает кредиты для того, чтобы расширяться.

5	-	+	+	Проблемы компании с движением денежных средств от операционной деятельности покрываются за счет продажи основных средств и заимствованиями или эмиссией дополнительных акций.
6	-	-	+	Компания быстро растет, но недостаток денежных средств от основной деятельности и приобретения основных средств покрывается путем привлечения займов.
7	-	+	-	Компания компенсирует недостаток денежных средств от основной деятельности и необходимости выплат по займам путем продажи основных средств.
8	-	-	-	Компания использует резервы для того, чтобы покрыть недостаток денежных средств от основной деятельности, выплат акционерам и приобретения основных средств.

Рерайт (переделка) дипломных и курсовых работ

Начните интернет-бизнес с недорогого сайта-визитки

Вернуться в каталог учебников

Повышайте квалификацию, приобретайте новые компетенции:

Курсы по созданию сайтов

Сборники статей по экономике и менеджменту для самообразования