

Наталия Владимировна Климова  
Экономический анализ

*Завтра экзамен –*

*Завтра экзамен*

Н. В. Климова

# Экономический анализ

 ПИТЕР®



## **Предисловие**

Предлагаемое читателям учебное пособие поможет освоить теоретические основы экономического анализа хозяйственной деятельности в сочетании с производственным (управленческим) и финансовым анализом.

Экономический анализ рассматривается как научная дисциплина, предназначенная для:

- понимания сущности экономических явлений и процессов, их взаимосвязи и взаимозависимости;
- систематизации и моделирования факторных моделей;
- определения влияния факторов на результаты деятельности организации;
- выявления и подсчета экономических резервов развития бизнеса;
- овладения навыками организации аналитической работы на предприятии и повышения научно-экономической обоснованности бизнес-планов.

Изучение экономического анализа способствует формированию компетентностно-квалификационной характеристики выпускника.

Данное учебное пособие соответствует Государственному образовательному стандарту специальности 060400 «Финансы и кредит» и 060500 – «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».



## **Вопрос 1**

### **Предмет, объект и содержание экономического анализа**

Термин «*анализ*» происходит от греческого слова analysis «разложение, расчленение».

*Экономический анализ* представляет собой способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей. Например, чтобы понять сущность себестоимости продукции, необходимо знать не только какие статьи затрат в нее включены, но и от каких факторов зависит величина каждого вида расходов.

Экономический анализ раскрывается через такие понятия, как *теория познания, суждение, умозаключение, научная абстракция, мышление*.

Теория познания определяет сущность, необходимость и последовательность экономического анализа. Объектом познания являются практика и человеческое мышление. Мышление в качестве творческого процесса включает суждение и умозаключение. Через суждение что-либо отрицается или утверждается. Суждение может быть от частного к общему (индукция) и наоборот от общего к частному (дедукция).

Индукция и дедукция неразрывно связаны друг с другом и в совокупности представляют умозаключение. Индуктивно-дедуктивный способ мышления, прошедший логическую обработку объективных данных, раскрывает сущность изучаемых экономических явлений, позволяет выявить определенные закономерности и принять грамотные управленческие решения.

Под *предметом* экономического анализа понимают:

- хозяйственные процессы предприятий, социально-экономическую эффективность и конечные финансовые результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему экономической информации;
- причинно-следственные связи экономических явлений и процессов,



т. е. причины изменений, познание которых позволяет определить сущность экономических явлений и на этой основе дать правильную оценку и обоснование любого управленческого решения.

В последнее время большинство научных исследователей предметом экономического анализа считают хозяйственные процессы организаций, включающие организационно-производственную, коммерческую, финансовую, социальную, техническую и технологическую сферы деятельности.

*Объектами анализа* являются результаты экономических процессов. Это показатели источников и средств основного и оборотного капитала, инвестиционной и инновационной деятельности, эффективности использования ресурсов предприятия, объема производства, продаж, прибыли и рентабельности. Например, в любой сфере деятельности к объектам анализа относятся производство и продажа продукции, оказание работ и услуг, их себестоимость, финансовые результаты, степень использования различных видов ресурсов (фондоотдача, материалоемкость, производительность труда и др.).



## Вопрос 2

### Принципы экономического анализа

Экономический анализ, как и любая наука, имеет принципы, или требования, которым она должна соответствовать.

Принцип	Содержание принципа
Научность	При проведении анализа следует руководствоваться научно обоснованными методиками и процедурами, базироваться на положениях диалектической теории познания, учитывать требования экономических законов развития производства, использовать новейшие методы экономических исследований
Государственный подход	Соответствие государственной экономической, социальной, международной политике и законодательству
Комплексность	Всестороннее изучение экономического явления или процесса с целью объективной его оценки
Системность	Изучение экономических явлений, внешних и внутренних факторов бизнес-среды во взаимосвязи друг с другом, а не изолированно
Регулярность	Анализ следует проводить постоянно по плану, систематически, а не от случая к случаю
Объективность	Критическое изучение экономических явлений, выработка обоснованных выводов
Действенность	Пригодность результатов анализа для использования в практических целях, активно воздействовать на ход производства и его результаты, своевременно выявлять недостатки и информировать об этом руководство предприятия
Экономичность	Затраты, связанные с проведением анализа, должны давать многократный эффект
Сопоставимость	Данные и результаты анализа должны быть легко сопоставимы (сравниваемыми) друг с другом, а при регулярном проведении аналитических процедур должна соблюдаться преемственность результатов
Конкретность	Анализ должен базироваться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность, его результаты получают конкретное количественное выражение



### **Вопрос 3**

#### **Цель и задачи экономического анализа**

*Цель* экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций заключается в поиске и измерении резервов повышения эффективности производства, роста конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

*Задачи* экономического анализа:

- установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия. Например, закон опережающего роста производительности труда относительно уровня его оплаты должен выполняться не только в масштабах всей национальной экономики, но и на каждом конкретном предприятии и в его подразделениях;
- научное обоснование перспективных планов и прогнозов. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошедшие 5-10 лет, без выявления имевших место недостатков и преимуществ нельзя разработать обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения;
- разграничение субъективных и объективных причин отклонения фактических показателей от базисных и количественное их измерение;
- оценка результатов деятельности фирмы по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся ресурсов и потенциала организации, выбор оптимального управленческого решения;
- прогнозирование показателей на перспективу и разработка мероприятий по использованию выявленных резервов;
- контроль за внедрением разработанных мероприятий, выполнением уровня плановых показателей и экономным использованием ресурсов.



## Вопрос 4

### Классификация видов экономического анализа

Виды экономического анализа классифицируют:

- *по содержанию и полноте изучаемых объектов* (комплексный анализ всей хозяйственной деятельности, локальный анализ отдельных подразделений, тематический анализ отдельных вопросов). При *комплексном* анализе деятельность предприятия изучается всесторонне, а при *тематическом* – только отдельные ее стороны, представляющие в определенный момент наибольший интерес;

- *по методам, изучения объектов* (сравнительный, факторный, маржинальный, экономико-математический, стохастический, функционально-стоимостной, диагностический анализ (экспресс-анализ)).

- ♦ *Сравнительный* анализ ограничивается сравнением отчетных показателей – результатов хозяйственной деятельности с показателями плана текущего года, прошлых лет и данными конкурентов.

- ♦ *Факторный* анализ направлен на выявление количественной величины влияния факторов на прирост и уровень результативных показателей.

- ♦ *Маржинальный* анализ – это метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений в бизнесе на основании причинно-следственной взаимосвязи объема продаж, себестоимости и прибыли и деления затрат на постоянные и переменные.

- ♦ *Диагностический* анализ представляет собой способ установления тенденций изменений экономических процессов на основе характерных для них типичных признаков. К примеру, если темпы роста валовой продукции опережают темпы роста товарной продукции, то это свидетельствует о росте остатков незавершенного производства. Если темпы роста валовой продукции выше темпов роста производительности труда, то это признак невыполнения плана мероприятий по механизации и автоматизации производства, улучшению организации труда и на этой основе сокращение численности работников;

- *по периодичности* (годовой, квартальный, декадный, разовый,



ежедневный);

- *по признаку времени* (ретроспективный и перспективный).

♦ *Перспективный* (предварительный) анализ проводится до осуществления хозяйственных операций. Он необходим для обоснования управленческих решений и прогнозируемых показателей, а также для контроля за выполнением плана и предупреждения нежелательных результатов. Перспективный анализ широко используется при разработке бизнес-планов и обосновании инвестиционных проектов.

♦ *Ретроспективный* (последующий, исторический) анализ проводится после совершения хозяйственных актов. Он используется для контроля за выполнением программ развития фирм в динамике лет, выявления неиспользованных резервов, объективной оценки результатов деятельности организаций. Недостаток анализа заключается в том, что выявленные резервы означают навсегда потерянные возможности роста эффективности производства, поскольку относятся к прошлому периоду. Ретроспективный анализ является основой перспективного анализа. В свою очередь, от глубины и качества предварительного анализа на перспективу зависят результаты последующего анализа. Ретроспективный анализ подразделяется на оперативный и текущий. *Оперативный* (ситуационный) анализ проводится сразу после совершения хозяйственных операций или изменения ситуации за короткие отрезки времени (смену, декаду, сутки и т. д.). Его цель оперативно выявлять недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы. Он широко используется, например, при анализе уровня выполнения плана розничного и оптового товарооборота за день, ритмичности производства, ассортимента и качества продукции, движения денежных потоков, обеспеченности материалами, использования рабочего времени.

Отличительная черта оперативного анализа – исследование преимущественно натуральных показателей, его неточность, связанная с приближенностью в расчетах. *Текущий* анализ проводится по важным отчетным периодам хозяйствования в основном на базе периодической, годовой бухгалтерской отчетности. Главная задача текущего анализа объективная оценка результатов коммерческой деятельности, комплексное



выявление недочетов в работе, неиспользованных резервов и мобилизации их для повышения экономической эффективности производства, улучшения финансового положения в долгосрочной перспективе. Текущий анализ является наиболее полным, аккумулирующим результаты оперативного анализа и служащим базой перспективного анализа. Он рекомендуется для проведения комплексного выявления и измерения причинно-следственных взаимосвязей в использовании ресурсов предприятия;

- по объектам управления (техничко-экономический анализ, финансово-экономический, аудиторский, социально-экономический, экономико-экологический и маркетинговый анализ).

- ♦ *Техничко-экономическим* анализом занимаются технические службы предприятия. Его содержанием является изучение взаимодействия технических, технологических и экономических процессов и установление их влияния на экономические результаты деятельности фирмы. Пример использование энергосберегающих технологий производства.

- ♦ В *финансово-экономическом* анализе основное внимание уделяется финансовым результатам деятельности предприятия, эффективности использования заемного и собственного капитала, выявлению резервов увеличения суммы прибыли, роста рентабельности, платежеспособности.

- ♦ *Социально-экономический* анализ изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга.

- ♦ *Экономико-статистический* анализ применяется для изучения массовых общественных явлений на разных уровнях управления: предприятия, отрасли, региона.

- ♦ *Экономико-экологический* анализ исследует взаимодействие экономических и экологических процессов, связанных с сохранением и улучшением окружающей среды и затратами на экологию.

- ♦ *Маркетинговый* анализ применяется для изучения внешней среды функционирования предприятия, рынка сырья и сбыта готовой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения, коммерческого риска и т. п.

- ♦ *Управленческий* анализ более подробный и затрагивает все сферы



деятельности предприятия, данные первичного и оперативного учета. В то же время информация, подвергаемая управленческому анализу, представляет коммерческую тайну и результаты анализа используются только для внутрихозяйственного управления.

♦ *Финансовый* анализ менее надежен в точности оценки финансового состояния, так как многие показатели бухгалтерской официальной отчетности искажают в целях сокрытия прибыли и механизма ее получения.

Каждый из перечисленных видов экономического анализа различен по содержанию, организации и методике его проведения. В практической деятельности используются одновременно несколько видов анализа, представляющие единую систему принятия эффективных управленческих решений.



## **Вопрос 5**

### **Метод экономического анализа, его характерные особенности и классификация**

*Метод* экономического анализа представляет системное комплексное изучение, выявление, измерение и обобщение влияния факторов на результаты деятельности организации путем обработки системы показателей специальными приемами. Он состоит из ряда последовательно осуществляемых действий:

- наблюдение за объектом, расчет абсолютных и относительных показателей, приведение их в сопоставимый вид;
- систематизация, группировка и детализация факторов, изучение их влияния на результативные показатели;
- обобщение построение итоговых и прогнозных таблиц, подготовка выводов и рекомендаций для принятия управленческих решений.

*Характерные черты метода* следующие.

- Необходимость постоянных сравнений.
- Необходимость изучения внутренних противоречий, положительных и отрицательных сторон каждого явления, каждого процесса. Например, научно-технический прогресс (НТП) оказывает положительное влияние на рост производительности труда, наращивание прибыли и повышение уровня рентабельности, но при этом может иметь место загрязнение окружающей среды.
- Системность и комплексность проведения экономического анализа; изучение хозяйственной деятельности предприятий проводится с учетом всех взаимосвязей и взаимозависимостей. Так, с внедрением новой техники увеличиваются издержки производства, но при этом возрастает производительность труда, что, в свою очередь, способствует экономии заработной платы. И если темпы роста производительности труда будут превышать темпы роста издержек на содержание и эксплуатацию новой техники, то управленческое решение экономически обоснованно и правомерно.
- Установление причинно-следственных связей, т.е. выявление



причин изменений экономических показателей и прогноз возможных тенденций.

- Определение количественного влияния факторов на результативные показатели деятельности фирмы, расчет экономических потерь и резервов предприятия.

*Классификация методов экономического анализа* следующая: *Неформализованные* методы основаны на отражении аналитических процедур на логическом уровне, а не на строгих аналитических зависимостях. К ним относятся: разработка системы показателей, метод сравнений, построение аналитических таблиц, прием детализации, метод экспертных оценок, методы ситуационного анализа и прогнозирования.

К *формализованным* относятся методы, которые позволяют представить показатели в строгой зависимости (преимущественно математической). Среди них выделяют:

- классические методы экономического анализа (балансовый способ, методы детерминированного факторного анализа (цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц), интегральный и логарифмический методы);
- традиционные методы экономической статистики (метод средних величин, метод группировок, индексный метод);
- математико-статистические методы изучения связей (корреляционный, регрессионный, дисперсионный, кластерный анализ);
- методы финансовых вычислений;
- методы теории принятия решений (метод построения дерева решений, линейное программирование и анализ чувствительности).



## Вопрос 6

### Методы в экономическом факторном анализе

Классификация методов экономического анализа представлена на рис. 1.



**Рис. 1.** Методы экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности и диагностики организации

Из статистических методов наиболее востребованы в экономическом анализе следующие способы детерминированного факторного анализа:

- индексный;
- цепной подстановки;
- исчисления абсолютных и относительных разниц;
- интегральный;
- логарифмический метод;
- метод корреляционно-регрессионного анализа.

Основу способов детерминированного факторного анализа составляет метод элиминирования.

*Элиминировать* значит устранить, отклонить, исключить воздействие



всех факторов на величину результативного показателя, кроме одного. Этот метод исходит из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга: сначала изменяется один, а все другие остаются без изменений, потом изменяются два, затем три и т. д. фактора при неизменности остальных.

*Способ цепной подстановки* позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. С этой целью определяют ряд условных показателей, количество которых на единицу меньше, чем факторов.

Порядок применения этого способа лучше рассмотреть на конкретном примере: объем продаж (стоимость товарной продукции или выручка ТП) зависит от двух факторов первого уровня – количества проданной продукции (К) и цены реализации (Ц):  $ТП = К \times Ц$ .

*Алгоритм расчета:*

1. Рассчитаем плановую ( $ТП_{пл}$ ) и фактическую ( $ТП_{ф}$ ) выручку:

$$ТП_{пл} = К_{пл} \times Ц_{пл};$$

$$ТП_{ф} = К_{ф} \times Ц_{ф}.$$

2. Определим выручку условную ( $ТП_{усл}$ ):

$$ТП_{усл} = К_{ф} \times Ц_{пл}.$$

3. Рассчитаем отклонение фактической выручки от плановой ( $\Delta ТП_{общ}$ ).

$$\Delta ТП_{общ} = ТП_{ф} - ТП_{пл}.$$

4. Рассчитаем изменение выручки за счет:

- изменения количества проданной продукции ( $\Delta ТП_{к}$ ):

$$\Delta ТП_{к} = ТП_{усл} - ТП_{пл}$$

- изменения цены реализации ( $\Delta ТП_{ц}$ ):

$$\Delta ТП_{ц} = ТП_{ф} - ТП_{усл}.$$

5. Проверим правильность алгебраических расчетов: алгебраическая сумма влияния факторов должна быть равна общему приросту результативного показателя:

$$ТП_{усл} + \Delta ТП_{ц} = \Delta ТП_{общ}.$$



Используя способ цепной подстановки, необходимо выполнить ряд правил:

- в первую очередь учитывается изменение количественных, а затем качественных показателей. Если же имеется несколько количественных и качественных факторов, то сначала следует изменить факторы первого уровня подчинения, а потом второго;

- в расчетах количественного влияния факторов на результат обязательно используется условный показатель;

- фактические данные сравниваются с плановыми (или данные отчетного периода с базисными показателями).

*Способ абсолютных разниц* используется только в мультипликативных и смешанных моделях. При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста исследуемого фактора на плановую (базовую) величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую (отчетную) величину факторов, расположенных слева от него в модели.

*Алгоритм, расчета:*

1. Рассчитаем абсолютное изменение:

- объема реализации ( $\Delta K$ ):

$$\Delta K = K_{\text{ф}} - K_{\text{пл}};$$

- цены ( $\Delta Ц$ ):

2. Рассчитаем изменение выручки за счет:

- изменения количества проданной продукции ( $\Delta TP_{\text{к}}$ ):

$$\Delta TP_{\text{к}} = \Delta K \times Ц_{\text{пл}};$$

- изменения цены реализации ( $\Delta TP_{\text{ц}}$ ):

$$\Delta TP_{\text{ц}} = K_{\text{ф}} \times \Delta Ц.$$

3. Проверка расчетов:

$$\Delta TP_{\text{к}} + \Delta TP_{\text{ц}} = \Delta TP_{\text{общ}}$$

*Способ относительных разниц* применяется в тех же моделях, что и при использовании метода абсолютных разниц. Он значительно проще цепных подстановок, что делает его более эффективным, особенно когда требуется рассчитать влияние более 8 факторов.

*Алгоритм расчета:*



1. Для расчета влияния первого фактора необходимо плановую (базисную) величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора, выраженного в процентах, и результат разделить на 100 %.

Изменение выручки за счет количества проданной продукции (ДТП<sub>к</sub>):

$$\Delta TP_k = (TP_{пл} \times \Delta K\%) / 100 \%;$$

$$\Delta K\% = (K_f - K_{пл}) / K_{пл} \times 100 \%.$$

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

Изменение выручки за счет цены реализации (ДТП<sub>ц</sub>):

$$\Delta TP_c = (TP_{пл} + \Delta TP_k) \times \Delta C\% / 100 \%;$$

$$\Delta C\% = (C_f - C_{пл}) / C_{пл} \times 100 \%.$$

3. Влияние третьего, четвертого и т. д. факторов (при их наличии) определяется аналогично второму этапу с добавлением в сумму изменения результата за счет влияния второго, третьего и т. д. факторов.

4. Проверка расчетов:

$$\Delta TP_k + \Delta TP_c = \Delta TP_{общ}$$

Недостаток предыдущих методов состоит в том, что научно-технические факторы интенсификации производства не могут быть включены в модель прямых связей, а следовательно, их недоучет приведет к занижению или завышению отдельных результатов.

Вторым недостатком является зависимость результатов расчетов от того, насколько логически и экономически правильно составлена формула и, следовательно, могут быть сформулированы различные выводы.

Поэтому, прежде чем приступить к расчетам, необходимо:

- выявить четкую взаимосвязь между изучаемыми показателями (явлениями);
- разграничить количественные и качественные показатели;
- правильно определить последовательность подстановок в тех случаях, когда имеется несколько количественных и качественных



показателей.

*Интегральный метод* имеет преимущества, заключающиеся в получении более точных результатов расчета влияния факторов по сравнению с другими методами и исключения неоднородной оценки влияния факторов. Это является следствием того, что результаты расчетов не зависят от местоположения факторов в модели, а дополнительный прирост результативного показателя, который образовался от взаимодействия факторов, раскладывается между ними пропорционально изолированному их воздействию на результативный показатель.

Интегральный метод применяется в мультипликативных, кратных и смешанных моделях с использованием для каждой из них определенных формул.

1. Для двухфакторных мультипликативных моделей.

Пример:  $ТП = K \times Ц$ .

Расчет изменения выручки за счет:

- количества проданной продукции ( $\Delta TP_K$ ):

$$\Delta TP_K = 1/2 K \times (C_{пл} + C_{ф});$$

- цены реализации ( $\Delta TP_C$ ):

$$\Delta TP_C = 1/2 C \times (K_{пл} + K_{ф}).$$

2. Для кратной двухфакторной модели:  $A = B/C$ .

$$\Delta A_{общ} = A_{ф} - A_{пл};$$

$$\Delta A_s = \frac{B}{C} \times \ln \frac{C_{ф}}{C_{пл}};$$

$$\Delta A_c = \Delta A_{общ} - \Delta A_s.$$

Способ *логарифмирования* применяется для измерения влияния факторов в мультипликативных моделях. При логарифмировании используются не абсолютные приросты результативных показателей, а индексы их роста или снижения. Общий прирост результативного показателя распределяется по факторам пропорционально отношениям логарифмов факторных индексов к логарифму индекса результативного показателя.



*Способ пропорционального деления* используется для аддитивных и кратно-аддитивных моделей.

Алгоритм расчета количественного влияния исследуемого фактора на изменение результивного показателя для аддитивной модели:

- абсолютное изменение результивного показателя делится на сумму абсолютных изменений всех факторов;
- полученный результат умножается на абсолютное отклонение исследуемого фактора.

Пример:  $Y = x_1 + x_2 + x_3$ .

Изменение  $Y$  за счет фактора  $x_1$ :

$$\Delta Y_{x_1} = \Delta Y_{\text{общ}} / (\Delta x_1 + \Delta x_2 + \Delta x_3) \times \Delta x_1.$$

Изменение  $Y$  за счет фактора  $x_2$ :

$$\Delta Y_{x_2} = \Delta Y_{\text{общ}} / (\Delta x_1 + \Delta x_2 + \Delta x_3) \times \Delta x_2.$$

Изменение  $Y$  за счет факторах,

$$\Delta Y_{x_3} = \Delta Y_{\text{общ}} / (\Delta x_1 + \Delta x_2 + \Delta x_3) \times \Delta x_3.$$

Сумма влияния факторов должна быть равна общему изменению результивного показателя.

*Метод корреляционно-регрессионного анализа* позволяет определить изменение результивного показателя под воздействием одного или нескольких факторов, т. е. определить, на сколько единиц изменяется величина результивного показателя при изменении факторного на единицу, а также позволяет установить относительную степень зависимости результивного показателя от каждого фактора. Корреляционная зависимость проявляется лишь в среднем (как среднее значение) и только в массе наблюдений.

Множественная корреляционная модель имеет вид:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n,$$

где  $y$  – результивный показатель;  $a_0$  – свободный член уравнения;  $a_{1,2,3}$  и т.д. аргументы, показывающие, на сколько изменится результат при увеличении соответствующему ему  $x$  на единицу;  $x_{1,2,3}$  и т. д. – факторы, воздействующие на результивный показатель.

Многофакторный корреляционный анализ состоит из нескольких этапов.



*На первом этапе* определяются факторы, которые оказывают влияние на изучаемый показатель, и отбираются наиболее существенные для корреляционного анализа.

*На втором этапе* собирается и оценивается исходная информация, необходимая для корреляционного анализа.

*На третьем этапе* изучается характер и моделируется связь между факторами и результативным показателем, т. е. подбирается и обосновывается математическое уравнение, которое наиболее точно выражает сущность исследуемой зависимости.

*На четвертом, этапе* проводится расчет основных показателей связи корреляционного анализа.

*На пятом этапе* статистически оцениваются результаты корреляционного анализа и практическое их применение.

В последние годы наибольшую актуальность в практической деятельности приобрел такой метод изучения многомерных статистических совокупностей, как кластерный анализ, содержание которого было впервые раскрыто в 1939 г. исследователем Трионом.

Сущность *кластерного анализа* заключается в разбиении множества изучаемых объектов и признаков на однородные группы или кластеры. Достоинство данного метода в том, что он позволяет подразделять объекты не по одному параметру, а по целому ряду признаков и в отличие от большинства математико-статистических методов не накладывает никаких ограничений на рассматриваемые объекты.

Кластерный анализ позволяет рассматривать достаточно большой объем информации, сжимать массивы социально-экономической информации, делать их компактными и наглядными. Однако состав и количество кластеров зависят от выбираемых критериев разбиения. В то же время могут теряться индивидуальные черты отдельных объектов за счет замены их характеристиками обобщенных значений параметра кластера. Это следует отнести к недостатку кластерного анализа.

В процессе проведения кластерного анализа необходимо на основании данных, содержащихся во множестве  $X$ , разбить на множество объектов  $G$  на  $m$  (от целое) кластеров (подмножеств)  $Q_1, Q_2, \dots, Q_m$  так,



чтобы каждый объект  $G_j$  принадлежал только одному подмножеству разбиения и чтобы объекты, принадлежащие одному и тому же кластеру, были сходными, в то время как объекты, принадлежащие разным кластерам, были разнородными.

В качестве целевой функции кластерного анализа может быть взята внутригрупповая сумма квадратов отклонения:

$$W = \sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2 = \sum_{j=1}^n x_j^2 - \frac{1}{n} \left( \sum_{j=1}^n x_j \right)^2,$$

где  $x_j$  представляет собой измерения  $j$ -го объекта.

Кластерный анализ можно применять к интервальным датам, частотам, при группировке данных, моделировании рыночной конъюнктуры. *Способ сравнения* применяется в следующих случаях.

1. Сравнение фактических данных текущего периода с данными предыдущих периодов. Это дает возможность выявить направление, динамику и темпы развития фирмы, оценить и спрогнозировать тенденцию дальнейших изменений.

2. Сравнение фактических данных с плановыми позволяет проконтролировать выполнение плановых заданий, которые в условиях рынка разрабатываются исходя из заключенных договоров и контрактов, спроса, предложения и степени конкуренции, сложившейся на рынке.

3. Сравнение фактических данных с данными других предприятий с целью определения рейтинга и разработки стратегии дальнейшего развития. С помощью таких сравнений появляется возможность оценки конкурентоспособности и имиджа фирмы, выявления слабых и сильных сторон его деятельности.

4. Сопоставление различных вариантов управленческих решений с целью выбора наиболее оптимального из них с целью обеспечения экономической и финансовой устойчивости фирмы.

В экономическом анализе выделяют следующие *виды сравнительного анализа*:

- *горизонтальный {временной}* анализ – сравнение каждой позиции с



предыдущей (анализ динамики (по годам) изменения показателей);

- *вертикальный {структурный}* анализ – определение структуры итоговых показателей, определение доли или удельного веса отдельных частей в результирующем показателе;

- *трендовый* анализ – сравнение показателей за ряд лет и определение основной тенденции динамики показателя;

- *одномерный сравнительный* анализ – сопоставляются один или несколько показателей одного объекта или несколько объектов по одному показателю.

*Многомерный сравнительный* анализ – сравнение результатов деятельности нескольких хозяйствующих субъектов по широкому кругу показателей (комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, рейтинговая оценка предприятий).

*Балансовый метод* анализа получил название в результате выведения равенства двух итогов бухгалтерского баланса. Устанавливаемое балансовым методом равенство итогов показывает, что в анализе учтены все взаимодействующие факторы и отражающие их экономические показатели и что связь между ними представлена правильно. Балансовый прием обеспечивает возможность изменения влияния на результативный показатель тесно связанных с ним факторов, при этом обобщающий показатель представляет собой алгебраическую сумму частных факторов. С помощью балансового приема изучают направления использования материалов на предприятии, эффективность использования оборудования, рабочего времени, определяют величину дебиторской и кредиторской задолженности. Например, для определения платежеспособности предприятия используется платежный баланс, в котором соотносятся платежные средства с платежными обязательствами.

*Графический метод* представляет собой построение графиков, которые позволяют получить наглядное представление о тенденциях изменения показателей и взаимосвязи показателей.

В экономическом анализе преимущественно используют диаграммы, которые по содержанию подразделяются на диаграммы сравнения,



структурные, динамические, графики связи, графики контроля и т. д.

В стратегическом анализе широко используется графический метод – «дерево решений». Он позволяет проследить последовательность стратегических решений при каждом возможном изменении отдельных факторов, особенно в условиях риска. Построение «дерева решений» начинается с предпроизводственной стадии (или на этапе зарождения) и продвигается вперед по времени через ряд последовательных событий. При каждом событии у «дерева» появляются ответвления, которые показывают каждое возможное направление действия до окончательных вариантов завершения данного решения.

Значение *средних величин* в экономическом анализе состоит в обобщении соответствующей совокупности типичных, однородных показателей и процессов. Они позволяют переходить от единичного к общему, от случайного к закономерному, абстрагируясь от случайных, нетипичных явлений.

В аналитических расчетах применяют различные формы средних величин – средняя арифметическая простая, среднеквадратическая, средняя гармоническая, средняя хронологическая моментного ряда и др. При их использовании следует учитывать, что они дают обобщенную характеристику явлений, основываясь на массовых данных. Поэтому при оценке экономических явлений необходимо раскрывать содержание средних величин, дополняя их среднегрупповыми, а в некоторых случаях и индивидуальными показателями.



## **Вопрос 7**

### **Методика проведения комплексного экономического анализа**

В экономическом анализе *методика* представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных достижению цели анализа. Методика экономического анализа включает последовательность, периодичность и сроки проведения аналитического исследования; источники информации; приемы анализа; порядок оформления результатов анализа.

*Методика комплексного анализа* должна включать три основных этапа.

*Первый этап.* Выделяются основные (главные, приоритетные) вопросы деятельности фирмы.

*Второй этап.* Разрабатывается система показателей, наилучшим образом характеризующая различные функции и подсистемы предприятия, а также критерии оценки и пороговые значения показателей.

*Третий этап.* Выявляются взаимосвязи между показателями, проводится факторный анализ, грамотно в логической последовательности формулируются выводы, разрабатываются ряд предложений и варианты их реализации. При этом главным является обеспечение системности, взаимосвязи между отдельными блоками анализа и единства результатов расчетов по каждому разделу.

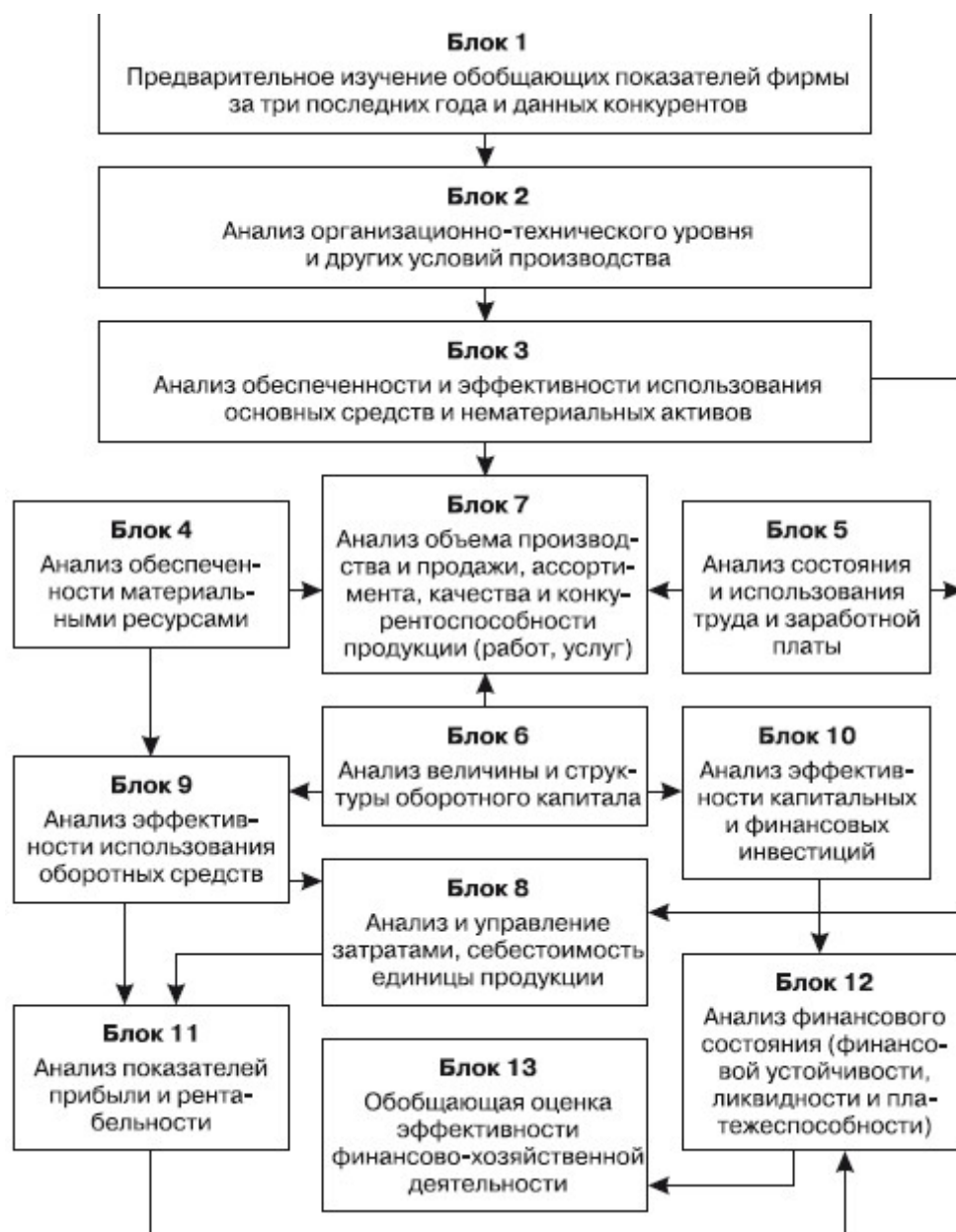
Взаимосвязь между подсистемами комплексного экономического анализа представлена на рис. 2.

Общепринятой считается следующая последовательность проведения комплексного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

- Оценка состава и структуры источников средств и имущества организации.
- Анализ финансового состояния (финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и деловой активности организации).
- Анализ финансовых результатов (показателей прибыли и рентабельности).



- Анализ себестоимости (полной и производственной, окупаемости затрат).



**Рис. 2.** Общая схема комплексного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

- Анализ реализации (объем продаж, товарность и рынки сбыта, маркетинговая стратегия и тактика фирмы) и оценка выполнения производственной программы (ассортимента, качества и конкурентоспособности товара, ритмичности производства).

- Анализ обеспеченности и использования ресурсов организации (трудовых и материальных ресурсов, состояния и использования основных



средств, уровня жизненного цикла технологических систем, эффективности инвестиционной и инновационной деятельности).

- Оценка уровня организации производства и управления предприятием.

- Анализ внешних условий функционирования организации.

Не исключают и обратную последовательность проведения анализа.



## Вопрос 8

### Система показателей в экономическом анализе

Хозяйственно-финансовая деятельность предприятий измеряется многочисленными экономическими показателями, которые представляют систему и классифицируются на следующие группы.

- *Стоимостные и натуральные.* Стоимостные показатели – наиболее распространенные в анализе хозяйственной деятельности организаций. Это обусловлено товарно-денежными отношениями и действием закона стоимости в условиях свободного рынка. Стоимостные показатели широко применяются при оценке деловой активности организации, натуральные показатели используются преимущественно для количественной характеристики выпускаемых и продаваемых товаров. Применение натурального измерителя зависит от физических свойств продукции. В практической деятельности организаций выделяют и условно-натуральные показатели: зачетный вес реализуемой продукции и кормовая единица, рассчитываемые с учетом их качества; тонно-километры, человеко-часы и др.

- *Количественные и качественные.* Количественные показатели используют для выражения абсолютных и относительных величин. Они могут быть как стоимостными, так и натуральными. Так, стоимость материальных затрат характеризует сумму денежных средств, направленных на приобретение требуемого количества запасов. Качественные показатели отражают уровень интенсивности использования ресурсов, величину показателя в расчете на единицу. Например, среднечасовая заработная плата работников, цена реализации, уровень полной себестоимости единицы продукции, рентабельность продаж, фондоотдача. Количественные показатели относятся к экстенсивным, а качественные к интенсивным факторам.

- *Факторные и результативные,* характеризующие причинно-следственные связи. Факторные показатели – те, которые воздействуют на результат, т. е. результативные показатели. Так, при анализе себестоимости товара уровни производственной и полной себестоимости



являются результативными показателями, а сумма затрат на производство и реализацию продукции, количество выпущенного и проданного товара – факторными показателями. Однако при анализе прибыли от продажи себестоимость становится факторным показателем, оказывающим влияние на получение прибыли как финансового результата хозяйственной деятельности предприятия.

- *Объемные и удельные.* Объемные характеризуют общую величину показателя, удельные – долю (часть) общей величины показателя (структуру) или отношение одного показателя к другому. Часовая производительность труда относится к числу удельных показателей, так как находится путем деления стоимости валовой продукции на часовой фонд рабочего времени. К данной группе принадлежат показатели, отражающие долю затрат на материалы и (или) оплату труда в издержках производства; удельный вес активной (пассивной) части основных средств в общей их стоимости.

- *Абсолютные и относительные.* Абсолютные выражаются в денежных или натуральных измерителях. Относительные показатели это соотношение каких-либо двух абсолютных показателей; определяются они в процентах, коэффициентах или индексах.

- *Общие и специфические.* Общие показатели отражают результаты деятельности всех отраслей национальной экономики, специфические – особенности только отдельных отраслей. Например, в торговле и общественном питании используются такие показатели, как товарооборот, в том числе на 1 м<sup>2</sup> торговой площади, на 1 м<sup>3</sup> складской и холодильной емкости, качество обслуживания покупателей. Спецификой аграрной сферы экономики являются показатели: урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, поголовье скота и площадь угодий, затраты на корма и семена, содержание клейковины в зерне и т. д. При анализе деятельности строительных компаний оцениваются объем и стоимость строительно-монтажных работ, себестоимость строительных работ, ввод в действие жилых и нежилых объектов.

- *Обобщающие, частные и вспомогательные (косвенные).*



Обобщающие показатели характеризуют результативность работы, рассматриваются как итоговый показатель. Частные показатели отражают отдельные стороны, элементы изучаемых явлений; вспомогательные используются в качестве дополнения для более полной характеристики объекта анализа. Например, производительность труда – обобщающий показатель; его частный показатель – трудоемкость единицы продукции, а косвенный – количество рабочего времени, затраченного на единицу выполненных работ.

- *Нормативные, плановые, учетные, отчетные, аналитические (оценочные).* Нормативные показатели строго установлены, и их выполнение обязательно (расход сырья на единицу продукции, нормы естественной убыли, норматив коэффициента восстановления платежеспособности при оценке банкротства фирмы). Плановые показатели – это прогнозируемые данные на перспективу. Они отражаются в плановой документации: бизнес-планах, сметах (бюджетах предприятия), планах-прогнозах. Аналитические показатели образуются в результате углубленного изучения экономических явлений.

Комплексную оценку развития организации можно дать по показателям: уровень товарности, годовая (часовая) производительность труда, среднегодовая заработная плата работников предприятия (среднечасовая оплата труда), фондоотдача, материалоемкость, окупаемость затрат, прибыль от продаж, рентабельность производства и продаж. Если эффективность производства оценивается по товарным группам, тогда необходимо включить показатели: трудоемкость производства, уровень себестоимости, цена реализации, величина прибыли в расчете на единицу продукции и рентабельность производства по основным видам продукции.

В дальнейшем необходимо дать оценку влияния экономических показателей на финансовое состояние предприятия. Из множества финансовых показателей выделяют коэффициенты абсолютной ликвидности, критической оценки, текущей ликвидности, общей платежеспособности, финансовой устойчивости, соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей, соотношения собственных и



заемных средств, обеспеченности собственными оборотными средствами, период операционного и финансового циклов.

Необходимо учесть, что все показатели находятся в тесной связи и зависимости. Например, нельзя определить объем и ассортимент производства, не зная обеспеченность организации трудовыми ресурсами, материалами, уровень технологической системы, фактический объем продаж прошлого периода, спроса, конкуренции и пр.

Показатели рассчитываются за определенный период (не менее трех лет); устанавливают относительные и абсолютные изменения значений показателей. Анализ должен не только констатировать изменения показателей эффективности работы предприятия, но и указывать, что необходимо сделать для повышения эффективности использования ресурсов, инвестиционной привлекательности и улучшения финансового состояния с последующей оценкой прогноза устойчивости экономического роста организации.



## Вопрос 9

### Организация аналитической работы на предприятии

При организации экономического анализа хозяйственной деятельности на предприятии необходимо учесть, что он должен иметь научный характер, обоснованное распределение обязанностей между отдельными исполнителями, быть унифицированным и эффективным.

Унификация работы предполагает создание таких методик, которые включали бы заполнение специально разработанных таблиц в зависимости от специфических особенностей внутрихозяйственных подразделений и отраслей, но в совокупности могли дать комплексную оценку финансово-экономических результатов деятельности фирмы.

Аналитическая работа на предприятии подразделяется на следующие организационные *этапы*.

1. Выделение субъектов и объектов, целей и задач анализа и распределение обязанностей между отдельными исполнителями.
2. Планирование аналитической работы.
3. Информационное и методическое обеспечение экономического анализа.
4. Аналитическая обработка данных.
5. Оформление результатов анализа.
6. Контроль за внедрением в производство предложений и рекомендаций.

Планирование аналитической работы осуществляется на основе разработки комплексного и тематических планов.

*Комплексный план* по содержанию представляет собой календарное расписание отдельных аналитических исследований. В нем кроме целей и задач анализа перечисляются вопросы, которые должны быть исследованы на протяжении года, определяются время изучения каждого вопроса, субъекты анализа, отражаются схема аналитического документооборота, срок, адрес поступления каждого документа и его содержание.

*Тематические планы* предназначены для проведения анализа по отдельным вопросам темы, которые требуют углубленного изучения.



Аналитическую работу на крупных предприятиях возглавляет, как правило, главный экономист, на средних и малых предприятиях – главный бухгалтер.

Рассматривая *распределение задач аналитической работы* по специалистам и отделам организации, можно выделить следующее.

*Производственный отдел* анализирует выполнение плана выпуска продукции по объему и ассортименту, ритмичность работы, повышения качества продукции, внедрение новой технологии, организационный уровень производства.

*Отдел сбыта и маркетинга* изучает выполнение договорных обязательств и планов поставок продукции потребителям по объему, срокам, качеству; спрос и платежеспособность покупателей; состояние складских запасов и сохранность готовой продукции.

*Отдел бухгалтерского учета и отчетности* анализирует издержки производства и продаж, себестоимость продукции, величину прибыли, финансовое состояние предприятия, ликвидность и устойчивость фирмы.

*Аудиторская служба* наряду с оказанием консультационной помощи в части правильной организации бухгалтерского учета и его соответствия международным стандартам проверяет обоснованность составленного бизнес-плана, соответствие совершенных финансово-хозяйственных операций нормативным актам, правильность налогообложения. Особое внимание уделяется анализу финансового состояния организации, оценивается реальность статей бухгалтерского баланса, показателей формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

*Планово-экономический отдел* осуществляет составление плана-прогноза (бизнес-плана) и контроль за его выполнением, методическое обеспечение анализа, организует и обобщает результаты анализа хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений, разрабатывает мероприятия по итогам анализа.

Экономический анализ входит в обязанности не только работников экономических служб, но и технических отделов (главного механика, энергетика, технолога и др.).



## Вопрос 10

### Информационные источники экономического анализа

Все источники информации для проведения экономического анализа делятся на плановые, учетные и внеучетные.

К *плановым источникам* относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты и т. д.), а также нормативные материалы, сметы, прейскурант цен и др.

Источники информации *учетного характера* это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация. Информация, поставляемая оперативным учетом, характеризует результаты непосредственного наблюдения за производственными и хозяйственными процессами во время их совершения. Она используется для контроля за ритмичностью производства, своевременного выявления нарушений и управления предприятием.

К *внеучетным источникам* относятся документы, которые регулируют хозяйственную деятельность: законы государства, указы президента, постановления правительства и местных органов власти, акты ревизий и проверок, приказы и распоряжения руководителей хозяйства, договоры, соглашения, решения арбитража и судебных органов, решения совета трудового коллектива, техническая и технологическая документация, материалы специальных исследований состояния производства на отдельных рабочих местах (хронометражи, фотографии и т. п.).

Особое значение для всех пользователей имеет внутренняя система информации – отчетность предприятия, которая характеризует производственную, экономическую, социальную и финансовую деятельность организации. Особую значимость имеет оперативная информация, отраженная в первичной бухгалтерской отчетности.

Анализируемая экономическая информация должна быть:

- актуальной и соответствовать потребностям организации;
- объективной, т. е. данные не должны зависеть от личных интересов



аналитика;

- единой независимо от источника ее поступления;
- оперативной в обработке;
- полезной для дальнейшего многократного использования.

Подготовка информации к обработке включает проверку данных, обеспечение их сопоставимости, упрощение числовой информации.

Данные проверяются на доброкачественность с двух сторон. Во-первых, насколько данные являются полными, правильно ли они оформлены. Обязательно проверяются правильность арифметических подсчетов, соответствие показателей, которые содержатся в плановой документации, утвержденным плановым заданием. Обращается внимание на соответствие показателей, приведенных в разных таблицах и источниках информации. Такая проверка носит технический характер.

Во-вторых, проводится проверка всех привлеченных к анализу данных по существу. В процессе ее определяют, насколько тот или иной показатель соответствует действительности.

Числовую информацию после проверки ее на доброкачественность приводят в сопоставимый вид.

Основными способами приведения показателей в сопоставимый вид являются нейтрализация воздействия стоимостного, объемного, качественного и структурного факторов путем приведения их к единому базису, а также использование средних и относительных величин, поправочных коэффициентов, методов пересчета и т. д.

### **Способы приведения показателей в сопоставимый вид**

При условии *несоответствия объемного фактора* плановые стоимостные показатели необходимо пересчитать на фактический объем производства продукции, а затем сопоставить с фактическими данными.

Пример: анализ суммы производственных затрат.

*Алгоритм расчета:*

1. Определяют фактическую сумму затрат на производство:

$$\Sigma(K_{\text{фи}} \times C_{\text{фи}}),$$

где К объем; С себестоимость; *i* конкретный вид продукции.

2. Плановую сумму затрат корректируют на фактический объем



производства по каждому виду продукции:

$$\Sigma(K_{\text{фи}} \times C_{\text{пли}}).$$

3. От фактической суммы затрат вычитают откорректированную плановую сумму издержек производства:

$$\Sigma(K_{\text{фи}} \times C_{\text{фи}}) - \Sigma(K_{\text{фи}} \times C_{\text{пли}}).$$

Для *нейтрализации влияния стоимостного фактора* (в том числе инфляции) фактический количественный фактор пересчитывают на плановые цены  $\Sigma(K_{\text{фи}} \times C_{\text{пли}})$ , расчетное значение сопоставляют с плановым показателем:

$$\Sigma(K_{\text{пли}} \times C_{\text{пли}}),$$

где  $C$  – цена реализации.

$$\Sigma(K_{\text{фи}} \times C_{\text{пли}}) - \Sigma(K_{\text{пли}} \times C_{\text{пли}}).$$

Для *нейтрализации воздействия качественного фактора* чаще всего объем полученной продукции приводят к стандартному качеству (например, базисная жирность молока). В тех случаях, когда отсутствует базисный показатель качества, а продукция распределяется по сортам, проблема нейтрализации качественных отличий может быть решена как нейтрализация структурного фактора.

*Нейтрализация структурного фактора.* При расчете используют цены реализации одного периода (обычно плановые или базисные).

*Алгоритм расчета:*

1. Рассчитывают плановую структуру производства (общий объем производства берется за 100 %).

2. Фактический объем производства пересчитывают на плановую структуру.

3. Фактический объем по плановой структуре сопоставляют с плановым объемом производства:

$$\Sigma(V_{\text{общф}} \times \text{УД}_{\text{пли}} \times C_{\text{пли}}) - \Sigma(V_{\text{общпл}} \times \text{УД}_{\text{пли}} \times C_{\text{пли}}).$$

Особое внимание должно быть уделено тождественности методики расчета показателей. Например, фондоотдача может быть исчислена по всей сумме основных средств, по производственным основным средствам или только по активной их части. При методическом несоответствии



показателей будут получены различные результаты, приводящие к неверной аналитической оценке.

После сопоставимости показателей проводят упрощение числовой информации путем сокращения десятичных знаков чисел, в дальнейшем начинается аналитическая обработка данных, т. е. расчет и анализ результатов расчетов.



## **Вопрос 11**

### **Документальное оформление результатов анализа**

Результаты аналитического исследования финансово-хозяйственной деятельности организации в целом или ее подразделений должны быть оформлены в виде документов: пояснительной записки, справки, заключения.

*Пояснительная записка* составляется при направлении результатов анализа в вышестоящую организацию. Ее содержание должно быть достаточно полным. Кроме выводов о результатах хозяйственной деятельности и предложений по их улучшению объяснительная записка должна содержать общие вопросы – экономический уровень развития хозяйства, условия хозяйствования, результаты выполнения планов по отдельным направлениям деятельности. Она может содержать аналитические расчеты, таблицы, графики и т. п.

Если результаты анализа предназначены для внутривнутрихозяйственного использования, они оформляются в виде *справки*.

*Заключение* пишется, когда анализ проводится вышестоящими органами управления или привлеченными со стороны организациями.

Содержание справки и заключения может быть более конкретным, акцентированным на отражении недостатков или достижений, выявленных резервов, способов их освоения. Здесь может отсутствовать общая характеристика предприятия и условий его деятельности.

*Бестекстовая* форма результатов анализа представляет собой систему аналитических таблиц и не содержит объяснительного текста. Таблицы строятся в соответствии с требующимися для анализа данными. При этом не нужно стремиться дать в одной таблице все показатели работы фирмы или вводить множество таблиц. Таблицы должны быть наглядными и простыми для использования.



## Вопрос 12

### Классификация экономических резервов, принципы и методы их расчета

Сущность экономических резервов состоит в наиболее полном и рациональном использовании все возрастающего потенциала организации, достижении наилучших результатов в экономической и финансовой деятельности.

*Хозяйственные резервы классифицируются по следующим признакам.*

1. *По пространственному признаку* – внутрихозяйственные, отраслевые, региональные и общегосударственные резервы.

К *внутрихозяйственным*, принадлежат резервы, которые выявляются и могут быть использованы только на исследуемом предприятии. Они связаны в первую очередь с ликвидацией потерь материальных, финансовых, производственных ресурсов, непроизводительных затрат труда и средств.

*Отраслевые* резервы – могут быть выявлены только на уровне отрасли. Например, выведение новых сортов сельскохозяйственных культур, разработка энергосберегающих технологий и др.

*Региональные* резервы могут быть выявлены и использованы в пределах географического района (область, регион), к ним относятся: использование местного сырья, топлива, энергетических ресурсов, централизация вспомогательных производств независимо от их ведомственного подчинения.

К *общегосударственным* резервам можно отнести ликвидацию диспропорций в развитии разных отраслей производства, изменение форм собственности, системы управления национальной экономикой, создание благоприятных условий для вступления страны в ВТО (таможенная, экономическая политика) и т. д.

2. *По признаку времени* – неиспользованные (упущенные возможности), текущие и перспективные.

*Неиспользованные* резервы это упущенные возможности повышения эффективности производства относительно плана или передового опыта за



прошедшие промежутки времени, т. е. это упущенные экономические выгоды организации.

Под *текущими* резервами понимают возможности улучшения финансово-экономических результатов хозяйственной деятельности, которые могут быть реализованы на протяжении ближайшего времени (до года). Например, улучшение качества обслуживания покупателей в торговых организациях; сокращение непроизводительных затрат труда на промышленных предприятиях; мобилизация ресурсов для увеличения объемов производства наиболее востребованных товаров.

*Перспективные* резервы рассчитаны на длительное время и связаны с внедрением новых технологий, инноваций, результатов НТП и т. п.

3. *По стадиям жизненного цикла товара* – резервы предпроизводственной стадии, производственной, эксплуатации и утилизации продукта.

Наиболее значимыми и легко исправимыми являются резервы *предпроизводственной стадии*, так как они позволяют предупредить экономические потери, поскольку включают разработку направлений совершенствования технологии производства, применения более дешевого сырья, выбор надежных поставщиков и т. д.

4. *По стадиям процесса воспроизводства* – резервы в сфере производства и в сфере обращения.

Резервы *в сфере производства* – это выявленные в ходе анализа недостатки производства и использование передового опыта.

Резервы *в сфере обращения* включают ликвидацию потерь при доставке товара до потребителя, направления совершенствования маркетинговой деятельности, сокращение транзакционных издержек.

5. *По видам ресурсов* – резервы повышения эффективности использования основных и оборотных средств, земельных, трудовых ресурсов и т. д. Такая классификация резервов необходима для сбалансированности их по всем видам ресурсов. Если же имеет место недостаток какого-либо ресурса, то в расчет принимается наименьшая величина резервов, выявленная по этому ресурсу.

6. *По характеру воздействия на результаты производства*



интенсивные и экстенсивные.

*Интенсивные* резервы характеризуют использование качественных факторов, а *экстенсивные* количественных. Например, увеличение объемов продаж может быть достигнуто за счет роста объемов производства вследствие дополнительного приобретения материальных ресурсов (экстенсивный резерв) и (или) за счет роста цен реализации, качества продукции (интенсивный резерв).

7. По способам выявления – явные и скрытые.

К *явным* относятся резервы, которые легко выявить по материалам бухгалтерского учета и отчетности, т. е. их можно обнаружить путем математических расчетов и углубленного факторного анализа.

*Скрытые* резервы связаны с внедрением достижений НТП и передового опыта, они не были предусмотрены планом.

8. По способам определения резервов – формальный или неформальный подход.

При *формальном, подходе* величина резервов определяется без увязки с конкретными мероприятиями по их освоению. Например, при определении резервов снижения себестоимости продукции установлена необходимость сокращения общехозяйственных и общепроизводственных затрат, однако не указывается, как этого достичь.

*Неформальный подход* (выявление резервов по сущности) основывается на реализации конкретных организационно-технологических и управленческих мероприятий.

Выделяют следующие *принципы поиска* резервов.

1. Научный характер.

2. Комплексное и системное изучение, выявление и внедрение экономических резервов.

3. Плановость и систематичность выявления и внедрения экономических резервов.

4. Выделение «ведущих звеньев», т. е. при определении направлений поиска и внедрении резервов необходимо выделять вопросы, требующие максимального внимания.

5. Предотвращение повторного счета при расчете влияния



выявленных резервов на эффективность производства.

6. Обеспеченность резервов необходимыми ресурсами (материальными, финансовыми, трудовыми).

7. Эффективность резервов, т. е. затраты на внедрение выявленных резервов должны окупаться.

Методы подсчета резервов зависят от характера резервов (от того, к какой классификационной группе они принадлежат) и включают использование всех известных способов факторного анализа (метод цепных подстановок, корреляционно-регрессионного анализа и др.).

*Способ прямого счета* применяется в тех случаях, когда известна величина дополнительного привлечения или величина потерь ресурсов. Резерв роста объемов производства продукции (РТВП) определяется делением величины дополнительного привлечения ресурса на плановую или прогнозируемую норму расхода этого ресурса в расчете на единицу продукции.

*Способ сравнения* применяется, когда потери ресурсов или возможная их экономия определяются в сравнении с плановым или нормативным значением. Методика расчета: сверхплановый расход ресурсов на единицу продукции умножается на фактический объем ее производства и делится на плановую норму расхода.

*Способы детерминированного факторного анализа* (цепной подстановки, интегральный метод, абсолютных и относительных разниц).

*Расчетно-конструктивный метод* составление модели исходя из известных выявленных реальных экономических резервов.

Пример:

$$P\uparrow ГП = ГП_{\text{в}} - ГП_{\text{ф}};$$

$$ГП_{\text{в}} = (ВП_{\text{ф}} + P\uparrow ВП / (ЗТ_{\text{ф}} - P\downarrow ЗТ + ДЗТ);$$

$$ГП_{\text{ф}} = ВП_{\text{ф}} / ЗТ_{\text{ф}},$$

где  $P\uparrow ГП$  – резерв роста годовой производительности труда;  $ГП$  – годовая производительность труда;  $ВП$  – фактический объем производства;



$P\uparrow VP$  – резерв роста валового производства;  $ЗТ$  – затраты труда, чел./ч;  
 $P\downarrow ЗТ$  резерв сокращения затрат труда;  $ДЗТ$  дополнительные затраты труда.



## **Вопрос 13**

### **История развития экономического анализа**

Экономический анализ, как и любая другая наука, имеет свою историю развития. Она неразрывно связана с состоянием экономики той или иной формации. Все происходящие изменения являлись следствием совершенствования экономических отношений и развития экономической науки в целом, история которой уходит в древние века: учение мыслителей Древнего Востока (Конфуций); Древней Греции (Ксенофонт, Платон, Аристотель); Древнего Рима (Варрон, Сенека).

Экономический анализ возник в недрах политической экономии в Средние века. Экономические учения получили развитие в трудах У. Петти, Д. Рикардо, А. Смита, С. Сисмонди и др. В дальнейшем средства анализа, а вместе с ним и синтеза стали использоваться для интерпретации фактов хозяйственной деятельности.

Становление экономического анализа обусловлено общими объективными требованиями. Аналитико-синтетический процесс, включающий выявление экономических законов, не мог быть основан на простом наблюдении и описании явлений; требовались аналитические исследования, способные проникнуть в суть происходящих процессов и выявить их движущие силы. Это и привело к возникновению экономического анализа как науки.

Результаты комплексного всестороннего анализа условий функционирования организаций стали крайне необходимыми для достижения максимального эффекта в управлении сложными экономическими процессами, что раскрывает практическую сторону экономического анализа.

Теория, методология, методики, способы и приемы экономического анализа складывались постепенно, проходя сложные и противоречивые этапы развития. Когда функции экономического анализа были не такими весомыми, то они рассматривались в рамках существовавших в то время дисциплин: балансоведения, статистики, экономики. Постепенно экономический анализ выделился в отдельную отрасль знаний. Некоторые



ученые вполне обоснованно считают, что возникновение анализа определено потребностями бухгалтерского учета, исходя из их двухсторонней связи. С одной стороны, аналитические исследования требовали качественной информационной базы, которая могла быть обеспечена только надлежащим отражением фактов хозяйственной деятельности. С другой стороны, бухгалтерский учет не мог совершенствоваться без глубоких знаний сущности экономических явлений и методик анализа отдельных объектов изучения.

В развитии экономического анализа как науки и практики М.И. Баканов и А.Д. Шеремет выделяют три этапа: период царской России, в послереволюционный период и в период перехода к рыночным отношениям. С этим нельзя не согласиться, так как в каждом из этих этапов экономический анализ имел свои отличительные особенности, включая и инструментарий для развития экономики страны. Однако на сегодняшний день необходимо выделить и четвертый этап: период рыночной экономики и ее глобализации, когда ни одно управленческое решение не должно осуществляться, пока не обоснована его экономическая целесообразность.

### **Первый этап период царской России.**

Экономический анализ представлял оценку бухгалтерского баланса, финансовых результатов хозяйственной деятельности и выявление источников увеличения прибыли.

Впервые балансы предприятий стали анализироваться с 1902 г. и сводились преимущественно к оценке статей актива и пассива. Однако принципы методики экономического анализа царской России в корне отличались от современных тенденций, поскольку рекомендации о том, как приуменьшить в отчетах и балансах прибыль, сократить налоговое обложение, не являлись коммерческой тайной, а излагались в открытой печати.

Методика экономического анализа была общей для всех частнокапиталистических предприятий и их монопольных объединений, кроме предприятий промышленности, работающих совместно с иностранным капиталом (соответствовала методике, разработанной в



Германии, Англии, Франции).

Наибольшую актуальность имели результаты анализа монополизированной спиртоводочной отрасли, так как она увеличивала доходы царской казны более чем на 50 % (акцизные и патентные сборы). Одним из главных показателей являлась производительность труда, которая измерялась количеством ведер водки крепостью 40°, вырабатываемым одним рабочим.

Специальная литература, посвященная экономическому анализу, в дореволюционной России не издавалась, хотя имелись частичные аналитические разработки, которые относились ко времени зарождения капиталистических отношений. Отдельные методические рекомендации по составлению баланса находили отражение в журнале «Счетоводство». Поэтому экономический анализ в условиях царской

России был в основном средством обобщения информации по отраслям деятельности, сопоставления доходов и расходов.

Важно отметить, что в этот период особое значение для последующего развития внешнего экономического анализа имели краткие инструкции коммерческих банков о проверке кредитоспособности своих клиентов.

### **Второй этап послеоктябрьский период.**

Экономический анализ развивается прежде всего как наука. Формируются методологические принципы анализа, которые до настоящего времени являются основополагающими, расширяются источники анализа и объекты изучения, обобщаются и оцениваются результаты анализа.

Первая учебная литература по экономическому анализу появилась в начале XX столетия и имела только методическую направленность. Ее авторами были Н. Р. Вейцман, П. Н. Худяков, А. Я. Усачев, А. Я. Локшин. В 30-е гг. экономический анализ был введен в программу вузов как самостоятельная дисциплина, что обеспечило внедрение научно обоснованной методики в практику через выпуск высококвалифицированных специалистов. Появились первые учебники и пособия, раскрывающие экономический анализ как на макроуровне (общетеоретический), так и на микроуровне (предприятий



промышленности). Итог практических разработок был подведен научным трудом С. К. Татура «Анализ хозяйственной деятельности» (1940). С 1930 по 1941 г. было издано около трехсот учебно-методических пособий, что свидетельствовало об окончательном становлении экономического анализа как отрасли знаний.

Значительная работа по становлению и развитию экономического анализа была проделана Госбанком СССР. В 1936–1940 гг. были разработаны и изданы аналитические таблицы с краткими пояснениями методики (единой для всех) их составления, порядка расчета отдельных показателей с указанием используемых источников информации (форм отчетности), которые впоследствии стали называться показателями финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Именно в 30-е гг. экономический анализ стал широко применяться на практике для комплексного системного изучения экономики организаций и поиска резервов увеличения производства продукции. Аналитические разработки усиливались в период НЭПа и хозрасчетных отношений (1965–1979), т. е. в период экономических преобразований. Анализировались выполнение производственного плана, формирование и калькуляция себестоимости по видам изделий, соблюдение сметы производственных расходов, оценивались результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Анализ стал инструментом плановой экономики предприятий и выявления резервов повышения эффективности производства на уровне государства. Он был необходим для разработки экономически обоснованных пятилетних планов развития отраслей народного хозяйства страны. Экономический анализ являлся начальным и конечным этапом планирования (анализ → планирование → принятие управленческого решения → учет → анализ).

Достаточно высокая активность применения экономического анализа отмечалась в сфере торговли и промышленности, что создавало предпосылки для совершенствования его практических аспектов.

Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий приобрел строгую логическую последовательность, когда изучение



условий и факторов производственного процесса стало предшествовать оценке финансового состояния. При этом анализировалась и обратная связь – воздействие финансового положения на выполнение производственной программы.

В то же время в связи с углубленным изучением хозяйственных процессов различных сфер деятельности, в том числе внутриотраслевой специализации, экономический анализ стал приобретать проблемный характер. На данном этапе разрабатывались самостоятельные направления методологии экономического анализа: оперативный, комплексный, технико-экономический, экономико-математический, функционально-стоимостной. Каждый из них различался целями, задачами, методами проведения, информационной базой, показателями и содержанием.

Особым историческим периодом являются годы Великой Отечественной войны и первые годы послевоенного времени, когда требовалось восстановить разрушенные отрасли. Главными объектами изучения были: затраты, резервы снижения себестоимости, дебиторская и кредиторская задолженность, накопившаяся за годы войны. Экономический анализ имел прикладной характер. Большой вклад внесли изданные в этот период труды И. А. Шоломовича, А. Ш. Маргулиса, А. И. Сумцова, Н. Р. Вейцмана.

В 1945–1950 гг. произошла окончательная дифференциация экономического анализа по отраслям народного хозяйства, разработка методологии которых приходится на 1960–1990 гг. В послевоенное время экономический анализ органически вписывался в практику управления как предприятия, так и национальной экономики в целом.

Однако командно-административная система управления сдерживала развитие экономического анализа. Он не находил достаточно широкого практического применения на уровне отдельных предприятий, так как все решения доводились сверху и их выполнение было строго обязательным. Из-за централизации власти и полного государственного управления всеми экономическими процессами в стране отсутствовала необходимость изучения рынков сбыта, цен, объемов производства и т. п. Такая ситуация наблюдалась практически до перестроечного периода, т. е. до начала



развития рыночных отношений, когда с коренным изменением условий функционирования организаций возникла необходимость в совершенствовании методологии и методики экономического анализа, направленных на нетрадиционные формы принятия управленческих решений, адекватных требованиям внутреннего и внешних рынков.

Между тем следует выделить наиболее заметные труды по экономическому анализу доперестроечного периода С. Б. Барнгольца, А. И. Муравьева, А. Д. Шеремета, Е. И. Майданчика, И. И. Каракоз и В. И. Самбровского.

### **Третий этап период перехода к рыночным отношениям.**

С переходом на рыночные отношения (1990–2000) меняются механизм хозяйствования, формы собственности, принципы и методы управления. Возникает конкуренция, происходит коммерциализация производства, повышаются самостоятельность и ответственность за результаты деятельности организации. В этих условиях роль прикладного экономического анализа резко возросла для самих товаропроизводителей (собственников), поскольку обеспечить экономическую и финансовую устойчивость могут только качественные аналитические исследования спроса, предложения, конъюнктуры рынка, системы ценообразования, конкурентоспособности продукции, потребностей покупателей, конкурентов, внешнеэкономической деятельности, таможенной политики и многого другого, что свойственно только рыночной экономике.

Появились новые факторы, определяющие результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций, игнорирование которых могло привести к их банкротству. Уже стало недостаточным только организовать производство, необходимо было управлять им и отстаивать конкурентные позиции на рынке. Экономисты плановых отделов не были востребованы; требовались узкоспециализированные квалифицированные специалисты финансовые менеджеры, PR-менеджеры и менеджеры по управлению персоналом, бизнес-аналитики, маркетологи и др., способные быстро реагировать на изменяющиеся условия внешней бизнес-среды. Анализ показателей деятельности коммерческих организаций стал иметь конструктивный и целенаправленный характер, основанный на экономико-



математических методах, программировании, экспертных оценках. Повысились качество и оперативность экономического анализа за счет создания автоматизированных рабочих мест и компьютерной обработки данных.

Произошла еще большая дифференциация экономического анализа по объектам и методам изучения, по которым значительно активизировалась публикация работ. В развитии теоретических и методологических основ экономического анализа особо следует выделить труды Г. В. Савицкой, М. В. Мельник, В. В. Ковалева, А. Д. Шеремета, М. И. Баканова, Л. И. Кравченко.

#### **Четвертый этап период рыночной экономики и ее глобализации.**

Рыночная экономика характеризуется коммерческой деятельностью организаций и постоянно изменяющимися условиями внешней и внутренней среды.

Можно выделить следующие особенности экономического анализа в условиях рынка:

- существенное изменение его задач и функций, направленных на обеспечение конкурентных преимуществ организаций;
- различия в целях, задачах и информационной базе внешнего и внутреннего экономического анализа;
- недостаток информации в связи с ее коммерческой тайной;
- особая значимость операционного и перспективного видов анализа;
- оценка предпринимательских рисков;
- непредсказуемость воздействия внешних факторов (дефолт 1998 г., финансовый кризис 2008 г.).

Аналитические исследования стали более углубленными, акцентированными на решение сразу нескольких задач. Изменилась приоритетность изучения вопросов экономического анализа. Актуальность приобрели следующие виды экономического анализа:

- по видам деятельности: маркетинговый, инновационный, инвестиционный, экономико-экологический, институциональный, стратегический;



- по методам изучения: кластерный, многокомпонентный, SWOT-анализ, STEP-анализ;
- по объектам изучения: анализ бюджетных организаций, предприятий малого бизнеса, коммерческих банков.

С изменением условий хозяйствования расширились не только факторы экономического анализа, но и их разносторонность, а нередко и противоречивость влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. Поддержка развития малого предпринимательства, самостоятельность в использовании собственных финансовых ресурсов, создание условий для привлечения капитала зарубежных инвесторов, гармонизация экономических связей и международного финансово-учетного законодательства, возникновение новых финансовых инструментов и рычагов стали предпосылками качественного совершенствования методологии экономического анализа, реально базирующейся на происходящих процессах в экономике отдельных организаций, отраслей, регионов и страны в целом.

Планирование стало опять основной функцией экономического анализа, так как появилась потребность в разработке бизнес-планов и системы бюджетирования в целях рационального и эффективного использования собственных и заемных средств. На предприятиях происходит организация внутрифирменного управленческого и финансового анализа, создаются информационно-аналитические отделы.

Вопросы теории, методологии и практики экономического анализа широко освещаются как в учебниках, учебно-методических пособиях, так и в периодической печати. Специальная литература обогатила аналитические исследования финансово-хозяйственной деятельности организаций различных форм собственности и видов деятельности. С 2001 г. имел место массовый выпуск литературы по экономическому анализу различных авторов, причем с нередким повторением друг друга. Определенная сложность возникла в изучении методики финансового анализа. Во многих работах показатели, имеющие одинаковое название, имели разную методику расчета, соответственно различный экономический смысл и критериальные значения.



Большое влияние оказали монографии, учебники и учебные пособия следующих авторов:

- в теории и методологии экономического анализа: Л. Е. Басовский, Н. В. Войтоловский, А. И. Гингзбург, Л. Т. Гиляровская, В. Г. Когденко, Н. П. Любушин, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет и др.;
- в стратегическом анализе: А. Е. Хорин, В. Е. Керимов;
- в инвестиционном анализе: Д. А. Ендовицкий;
- в управленческом анализе: М. А. Бахрушина, О. Н. Волкова;
- в финансовом анализе и анализе финансовой отчетности: В. В. Бочаров, Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова, О. В. Ефимова, Б. Т. Жарылгасова, Е. В. Негашев;
- в анализе деятельности банков: С. Ю. Бувеч, А. Ю. Петров, В. И. Петрова.

Катализатором развития экономического анализа в совершенно новом аспекте стал мировой финансовый кризис. Результаты проведенных исследований показывают, что сегодня российские организации нуждаются в:

- объективной оценке стоимости компании;
- точном прогнозировании проявления финансового и экономического кризиса и всех возможных последствий;
- разработке различных вариантов выхода из кризиса;
- эффективном управлении активами и капиталом;
- расчете упущенной экономической выгоды и оценочных резервов.

Экономический анализ будет направлен не столько на отражение ошибок и их устранение, сколько на разработку мер по мобилизации резервов, возможного их ресурсного и финансового обеспечения на основе научной обоснованности принимаемых решений.

Отдельным направлением экономического анализа в ближайшие годы будет изучение преимуществ развития экономики развитых стран, механизмов государственно-частного партнерства, финансовых инструментов, социальных и технологических факторов. Аналитические исследования уже затрагивают изучение деривативов финансового и экономического кризисов, разработку сценарных прогнозов развития



российской экономики, определение детерминантов финансовой политики.

В перспективе объектом экономического анализа будут как сами организации, так и все виды производимой ими продукции, оказываемых работ, услуг, все этапы жизненного цикла товаров, все факторы производства и виды хозяйственной деятельности, поставщики, потребители, конкуренты, экономика развитых стран, политика. Будущее экономического анализа связано именно с многогранным инновационным развитием конкурентоспособной экономики России.

Нельзя оставить без внимания историю развития экономического анализа за рубежом, на которой остановимся кратко.

В развитых зарубежных странах экономический анализ развивался гораздо быстрее, чем в России, что неразрывно связано с уровнем развития экономики стран Европы, Америки и России. В 1920-1930-е гг. экономический анализ уже широко использовался в планировании и прогнозировании производства, научном изучении рынка, контроле качества, оценке финансовых отчетов. Значимые исследования по экономическому анализу нашли отражение в трудах Иоганна Шерра (Швейцария), Пауля Геретнера (Англия), Джеймса Блисса (США) и др., которые были переведены на русский язык намного позже их первоначального издания.

В 1950-е гг. изменились методы обоснования управленческих решений. Получили развитие экономико-математическое программирование, моделирование и оптимизация прибыли. Многие методики анализа финансового состояния того времени начали использоваться в России только в период перехода к рыночным отношениям. Теоретические основы анализа обогатились микроэкономическим и системным подходами.

Роль прикладного экономического анализа за рубежом резко возросла в 1970-1980-е гг. Основное требование к анализу заключалось в разработке рекомендаций, основанных на фактах и предвидении, т. е. «сегодня сделать то, о чем другие завтра только будут думать».

Зарубежный экономический анализ XXI в. – это системное комплексное изучение фактов хозяйственной деятельности, направленное



на постоянное улучшение качества деятельности компании, с целью стабильного роста капитала, прогнозирования финансового риска и разработки альтернативных вариантов по их минимизации.



## **Вопрос 14**

### **Роль комплексного анализа в управлении производством**

Роль анализа как средства управления экономикой многократно возросла с появлением новых организационно-правовых форм и инновационных методов управления, альтернативности вариантов, неопределенности влияния многих факторов внешней и внутренней среды и изменения механизма хозяйствования.

При государственной форме собственности экономический анализ играл и играет важную роль при разработке планов, нормативов, а также в мониторинге и контроле их выполнения. При частной форме собственности экономический анализ является главным средством обеспечения высоких финансовых результатов, деловой активности предприятия и экономической эффективности производства.

Планирование начинается и заканчивается анализом результатов деятельности фирмы, следовательно, является средством контроля. Анализ результатов деятельности содействует экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению эффективного метода управления, новой технологии производства, предупреждению излишних затрат.

В процессе оценки результатов деятельности предприятия первичная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов производства с данными за прошлые отрезки времени, с показателями других предприятий (прежде всего конкурентов) и среднеотраслевыми; определяется влияние различных факторов на величину результативного показателя; выявляются недостатки, неиспользованные возможности, перспективы развития.

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Экономический анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления производством, обеспечивает его объективность и эффективность, т. е. обеспечивает научность и обоснованность принятия решений.

Эффективность принимаемых управленческих решений зависит от качества аналитических исследований. При этом роль анализа заключается



в подготовке информации для планирования, оценки качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке выполнения планов.

Место экономического анализа в системе управления можно представить в виде логической цепочки: анализ → планирование → принятие управленческого решения → бухгалтерский учет → анализ.

Таким образом, экономический анализ это функция управления, которая обеспечивает научность принятия решений и бескризисное развитие хозяйствующего субъекта.



## Вопрос 15

### Структура комплексного бизнес-плана

Бизнес-план является технико-экономическим обоснованием коммерческого дела. В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, раскрывающим процесс достижения целей и прогнозируемые результаты хозяйственной деятельности.

	Разделы бизнес-плана	Задачи экономического анализа
I	Резюме (вводная часть)	Комплексная оценка эффективности проекта, определение его выгодности и рискованности с учетом влияния на платежеспособность организации
II	Анализ положения дел в отрасли и характеристика организации	Анализ современной экономической ситуации в отрасли и тенденций изменений на рынке. Анализ потенциальных потребителей и рыночной конъюнктуры. Выбор стратегических партнеров на основе анализа их платежеспособности и деловой репутации
III	Характеристика товаров (услуг)	Оценка потребительских свойств товара. Сравнительный анализ товаров-конкурентов по ценовым и неценовым показателям. Анализ уровня организации сервисного обслуживания
IV	Маркетинг и сбыт продукции (работ, услуг)	Факторный анализ состояния рынков сбыта. Обоснование рыночной ниши. Прогноз продаж. Обоснование ценовой политики с учетом требований к качеству и анализа формирования себестоимости. Анализ методов реализации и их эффективность
V	Логистика производства	Анализ грузооборота в месяц. Обоснование эффективности видов доставки сырья и готовой продукции потребителям. Определение уровня оснащенности организации складскими помещениями
VI	Производственный план	Обоснование выбора производственного процесса. Анализ обеспеченности ресурсами. Факторный анализ использования основных средств, трудовых и материальных ресурсов. Анализ фонда заработной платы. Обоснование ассортиментной программы. Анализ обеспеченности экологической и технической безопасности



VII	Организационный план	Анализ структуры управления и организации производства. Обоснование распределения функциональных обязанностей между работниками предприятия. Разработка обоснованных первоочередных мер по развитию бизнеса
VIII	Финансовый план	Анализ платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности фирмы. Разработка бюджетов предприятия. Анализ баланса денежных расходов и поступлений. Анализ средств по источникам финансирования. Выявление внутрихозяйственных резервов для укрепления финансового положения
IX	Оценка эффективности проекта и рисков его реализации	Оценка и разработка программы безубыточного производства. Определение возникновения возможных рисков. Меры по минимизации различных видов рисков. Анализ рисков статистическим, экспертным и комбинированным методами. Оценка эффективности страховой деятельности



## **Вопрос 16**

### **Роль анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей**

Экономический анализ играет важную роль в разработке и мониторинге плановых показателей. На основе проведенного ретроспективного текущего анализа прогнозируют ожидаемые результаты, которые в совокупности представляют план или программу развития фирмы по всем направлениям ее деятельности. Установив тенденцию изменений в экономической эффективности производства, финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия, зону коммерческого риска, разрабатывают стратегию и тактику дальнейшего развития бизнеса.

Контроль по достижению плановых значений показателей осуществляется на основе систематического мониторинга (отслеживания) ситуации. Прежде чем проводить мониторинг, необходимо обеспечить:

- аналитичность информации, т. е. обеспечить поступления данных именно о тех направлениях деятельности и с той детализацией, которая в этот момент нужна для всестороннего изучения экономических процессов и объективной оценки достигнутых результатов;
- единство информации, поступающей из разных источников, устранение дублирования разных источников информации;
- полезность информации, т. е. требовать минимума затрат на сбор, хранение и использование данных. В данном случае наибольшую актуальность приобретает создание автоматизированного рабочего места аналитика.

Показатели рассчитываются не менее чем за два года, устанавливают относительные и абсолютные изменения их значений. Анализ должен не только констатировать изменения показателей эффективности работы предприятия, но и указывать на приоритетные направления по повышению уровня использования ресурсов, инвестиционной привлекательности и финансового состояния с последующей оценкой прогноза устойчивости экономического роста организации.

Необходимо учесть, что все показатели находятся в тесной связи и



зависимости. Например, нельзя определить объем и ассортимент производства, не зная обеспеченность организации трудовыми ресурсами, материалами, уровень технологической системы, фактический объем продаж прошлого периода, спроса, конкуренции и пр.

Экономический анализ предполагает комплексное использование показателей. Необходимо, чтобы ожидаемые результаты разных сфер деятельности предприятия были органически увязаны между собой в единой комплексной системе. Взаимосвязь основных показателей определяет последовательность выполнения анализа от изучения первичных показателей до обобщающих.



## **Вопрос 17**

### **Сметное планирование (бюджетирование)**

Система бюджетирования – организационно-экономический комплекс системы управления предприятием, направленный на достижение следующих целей:

- разработка концепции ведения бизнеса;
- планирование финансово-хозяйственной деятельности организации на краткосрочный и долгосрочный период;
- оптимизация затрат и прибыли предприятия;
- координация деятельности различных подразделений организации;
- контроль и оценка эффективности работы руководителей;
- выявление потребностей в денежных ресурсах и оптимизация финансовых потоков.

Выделяют следующие виды бюджетов.

1. *Бюджет продаж*. В нем отражаются объем продаж, цена и выручка по каждому виду товара (работ, услуг).

2. *Бюджет производства* (зависит от бюджета продаж). Чтобы определить объем выпуска товаров, необходимо к объему продаж конкретного вида продукции прибавить количество, предназначенное на внутрихозяйственное потребление, и планируемый остаток на конец года, из полученной суммы вычесть остаток на начало года. Для расчета бюджета продаж используют метод экстраполяции, скользящих средних, корреляционно-регрессионный анализ, экспертные оценки.

3. *Бюджет коммерческих расходов* (затраты на хранение, погрузку, разгрузку, страхование, складирование продукции) целесообразно составлять одновременно с бюджетом производства. Необходимость этого вызвана зависимостью коммерческих расходов от объема продаж, рынков сбыта и их местоположения.

4. *Бюджет прямых материальных затрат* (составляется по видам затрат с их делением на переменные и условно-постоянные). Как правило, при этом используют нормативный метод: норму расхода сырья на единицу продукции умножают на запланированное годовое количество данного



товара. К этой величине прибавляют количество запасов, необходимое на конец года, и вычитают количество запасов на начало периода. В дополнение к нему рекомендуется составлять график оплаты приобретенных материалов.

5. *Бюджет расходов на оплату труда* разрабатывается по подразделениям фирмы (цеха, бригады, звенья). Если в организации имеет место задолженность по оплате труда, тогда необходимо составить график ее погашения.

6. *Бюджет накладных расходов* включает зарплату вспомогательного и управленческого персонала, затраты на электроэнергию, отопление, охрану труда, вспомогательные материалы, ремонт, страхование производства и др.

7. В *бюджет себестоимости* переносятся итоговые данные, полученные в предыдущих бюджетах (с 1 по 6 включительно). Рассчитывают общую сумму затрат на производство и реализацию товаров (работ, услуг), себестоимость единицы товара и окупаемость затрат.

8. *Бюджет денежных средств* рассчитывается с разбивкой по месяцам. Он отражает будущие платежи и поступление денег. Приход классифицируется по источнику поступления средств, а расход по направлениям использования. Ожидаемое сальдо денежных средств на конец периода сравнивается с минимальной суммой, которая должна постоянно поддерживаться. Разность между ними представляет излишек (профицит) или недостаток (дефицит) финансовых ресурсов предприятия. Бюджет денежных средств составляют по трем видам деятельности: основной, инвестиционной и финансовой.

9. *Бюджет капитальных вложений* является дополнительной сметой, предусматривающей планирование суммы денежных средств на развитие и расширение производства. Он составляется по отдельным видам капитальных вложений (строительство, приобретение техники и технологий, инновационная деятельность и др.). Здесь же определяются источники финансирования вложений.

10. *Бюджет прибылей и убытков*. Он составляется для определения финансовых результатов деятельности организации и величины налога на



прибыль. В нем в сжатой форме отражаются все виды доходов и расходов в соответствии с формой № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (выручка, себестоимость, валовая прибыль, коммерческие и управленческие расходы, прибыль от продажи, прочие доходы (расходы), прибыль до налогообложения, налог на прибыль, чистая (нераспределенная) прибыль).

11. *Бюджет активов и пассивов* представляет прогнозный бухгалтерский баланс, анализ которого позволяет прогнозировать неблагоприятные финансовые проблемы, например снижение ликвидности организации. В то же время он позволяет определить, верно ли составлены все предыдущие бюджеты. Если сумма активов равна сумме пассивов, то все сметы составлены методически правильно.

Такая последовательность составления бюджетов продиктована тем, что для разработки каждого последующего бюджета необходима информация предыдущего бюджета. Его порядок определяет и последовательность проведения экономического анализа.



## **Вопрос 18**

### **Анализ исполнения смет (бюджетов)**

Анализ исполнения бюджетов (смет) проводится по окончании совершения предусмотренных хозяйственных операций. Периодичность анализа определяется вместе с утверждением бюджета. Если бюджеты составлены в помесечной разбивке, то анализ проводится по истечении месяца, а если в подекадной то по окончании декады.

Анализ исполнения бюджетов направлен на решение следующих задач.

1. Определение достижения контрольных показателей деятельности.
2. Выявление факторов, обусловивших отклонение фактических показателей от плановых, а также степени их влияния на результаты деятельности бизнес-сегментов.
3. Проверка допустимости исходных предпосылок (сценарных условий).
4. Уточнение входящей информации для разработки планов и бюджетов на последующие периоды.
5. Контроль согласованности бюджетного процесса и утвержденной методологии планирования.
6. Контроль соответствия методологии планирования и формирования отчетности об исполнении планов и бюджетов.

При анализе исполнения смет необходимо учитывать весь комплекс факторов, приведших к возникновению отклонений, особенно нежелательных (отрицательных). Пример: в бюджете доходов и расходов увеличение доли собственных доходов фирмы может быть оценено отрицательно в том случае, если произошло законсервирование производства, реструктуризация кредиторской задолженности как предприятия-банкрота или наблюдается нестабильное экономическое состояние государства.

Оценка исполнения бюджетов проводится следующими методами.

1. Простой анализ отклонений, т. е. сравнение фактических данных с плановыми (расчет темпов роста и прироста) без последующей



корректировки бюджетов.

2. Анализ отклонений, ориентированный на последующие управленческие решения. Он предполагает более детальный факторный анализ влияния различных отклонений на денежный поток организации и внесение соответствующих корректив (изменений) в бюджеты.

3. Анализ отклонений в условиях неопределенности, когда все показатели задаются неопределенными числами. При этом используется способ имитационного моделирования.

4. Стратегический подход к анализу отклонений, т. е. должен выполняться принцип обязательного выполнения разработанной стратегии предприятия даже в случаях непредвиденных ситуаций.



## **Вопрос 19**

### **Анализ и оценка уровня организации производства и управления**

Анализ уровня организации производства проводится по двум группам показателей:

- показатели уровня организации производственных процессов (уровень обслуживания, своевременность обеспеченности ресурсами производства, длительность и структура производственного цикла, равномерность и ритмичность производства, специализация и кооперирование производства, применение прогрессивных технологий, уровень научно-исследовательской работы);
- показатели уровня организации труда (нормирование и рационализация труда, уровень организации рабочих мест; применение прогрессивных современных приемов и методов труда, уровень безопасности и санитарно-гигиенические условия труда, уровень напряженности труда).

Анализ уровня управления осуществляется по трем направлениям: анализ организационной структуры управления, анализ методов управления, анализ организации и эффективности работы управляющего персонала.

В процессе анализа организационной структуры выявляют, насколько производственная структура соответствует организационной, а управленческие кадры – характеру и содержанию функций управления. Рассчитывают коэффициент управляемости – делением общего количества работников на численность управленческого персонала. Полученный результат показывает, какое количество основных работников приходится на одного управляющего (руководителей и специалистов).

В заключение необходимо определить влияние системы управления и организации производства на финансовые результаты деятельности предприятия и наметить пути совершенствования их методов и форм.



## **Вопрос 20**

### **Оценка уровня технической оснащенности организации**

Цель анализа использования основных средств (ОС) выявить резервы повышения эффективности их использования, обосновать необходимость инвестиционных вложений в техническое перевооружение, обновление и (или) расширение технической базы, а также дать экономическое обоснование выбора метода начисления амортизации для обеспечения финансовой устойчивости организации.

Последовательность проведения анализа состояния и использования основных средств следующая.

1. Определить обеспеченность организации и ее структурных подразделений основными средствами.
2. Проанализировать состав и структуру основных средств.
3. Изучить уровень состояния основных средств, оценить стадии жизненного цикла, установить тенденцию движения основных средств и причины изменений.
4. Проанализировать накопление и использование амортизационных отчислений и обосновать выбор метода начисления амортизации.
5. Провести факторный анализ эффективности использования основных средств, в том числе по основным их видам.
6. Определить количественное влияние использования основных средств на объем производства товаров (работ, услуг) и финансовое состояние предприятия.
7. Выявить приоритетные направления повышения эффективности использования основных средств и определить источники финансирования капиталовложений.

Источниками информации являются формы бухгалтерской отчетности № 1, 5, форма статистической отчетности № 11 «Сведения о наличии и движении основных средств и других нефинансовых активов», бизнес-план, ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств.

Обеспеченность предприятия основными средствами устанавливается



по отдельным их видам путем сравнения фактического их наличия с плановой потребностью. Обобщающими показателями являются фондоэнергооснащенность и фондоэнерговооруженность:

$$\text{Фондооснащенность} = \frac{\text{Основные средства}}{\text{Производственная площадь}};$$

$$\text{Фондовооруженность} = \frac{\text{Основные средства}}{\text{Среднегодовая численность работников}}.$$

Для расчета необходимо взять стоимость всех основных средств, в том числе арендованных; не учитывается стоимость основных средств, находящихся на консервации, а также сданных в аренду другим организациям.

Анализ состава основных средств позволяет принять меры по оптимизации их структуры в целях повышения эффективности использования фондов. Изменение размера основных средств определяется сопоставлением наличия их на конец года с наличием на начало года, а также с отчетными данными предыдущих лет. Повышение удельного веса активной части основных средств является результатом технической оснащенности фирмы оборудованием и транспортными средствами.

В процессе жизненного цикла основных средств происходит их движение, характеризующееся следующими показателями.

*Коэффициент обновления:*

$$K_{\text{обн}} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец периода}}.$$

Коэффициент обновления характеризует затраты, направленные на улучшение технического состояния основных средств и модернизацию оборудования.

*Коэффициент выбытия:*

$$K_{\text{в}} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}}.$$



Прирост основных средств в стоимостном выражении может происходить за счет: ввода в эксплуатацию новых объектов, приобретения бывших в эксплуатации основных средств, безвозмездного поступления, аренды, переоценки.

Уменьшение стоимости основных средств может происходить в результате: выбытия вследствие ветхости и износа, продажи, безвозмездной передачи на баланс другим предприятиям, уценки основных средств, сдачи в долгосрочную аренду.

*Коэффициент прироста:*

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Сумма прироста ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало года}}.$$

*Коэффициент ликвидации:*

$$K_{\text{л}} = \frac{\text{Стоимость ликвидированных ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало года}}.$$

*Коэффициент замены:*

$$K_{\text{замены}} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость поступивших ОС}}.$$

*Коэффициент расширения парка машин и оборудования равен (1 – K<sub>замены</sub>).*

**Техническое состояние** анализируется:

*Коэффициентом износа:*

$$K_{\text{из}} = \frac{\text{Сумма износа ОС}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}}.$$



*Коэффициентом годности:*

$$K_r = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}}$$

или

$$K_r = 1 - K_{из}.$$

Возрастание коэффициента износа может быть обусловлено: переходом на ускоренный метод начисления амортизации, приобретением или получением от других предприятий основных средств с уровнем износа большим, чем в среднем по организации, низкими темпами обновления и модернизации производства.

В связи с возможностью выбора линейного и ускоренного методов начисления амортизации будут получены различные результаты остаточной стоимости основных средств, величина которой отражается в первом разделе бухгалтерского баланса «Внеоборотные активы», а это скажется на показателях уровня обеспеченности предприятия основными средствами, рентабельности их использования, ликвидности и платежеспособности предприятия. Например, при использовании один из методов ускоренной амортизации, величина износа будет больше, чем при линейном методе начисления, вследствие чего будет занижена рентабельность использования основных средств из-за уменьшения прибыли по причине завышения себестоимости. В то же время в структуре бухгалтерского баланса уменьшится величина труднореализуемых активов ( $A_4$ ), повысится ликвидность баланса и платежеспособность фирмы, а также снизится налоговая нагрузка организации за счет налога на прибыль.

В российской практике отсутствует методика уменьшения стоимости основного средства в связи с его повреждением или моральным устареванием, что искажает финансовые результаты организации и показатели эффективности использования основных средств. В международном учете (МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов») изложен порядок пересчета балансовой стоимости активов в случае их



обесценивания и признания от данного факта убытка. Снижение стоимости актива отражается в отчете о прибылях и убытках в том периоде, когда это было выявлено. Если же в дальнейшем руководство компании решит, что признаки обесценивания исчезли, тогда стоимость основных средств можно увеличить на сумму ранее признанного убытка. Кроме того, по МСФО при линейном методе начисления износа основных средств амортизацию не приостанавливают, если объект находится на консервации или временно не эксплуатируется, что является отличительным признаком отечественной практики. Необходимость внесения корректировок в ИБ У 6/01 в соответствии с международными стандартами наиболее очевидна при определении реальной стоимости имущества организации и ее использовании для расчета показателей эффективности использования основных средств.

Крайне важно отметить, что сумма амортизационных отчислений, с одной стороны, является денежным выражением потери физических и технико-экономических качеств основных средств и отражает стоимостную величину их износа. Начисленная сумма износа, накапливаясь, становится источником, необходимым для восстановления окончательно износившихся основных средств. Она приравнивается к собственным источникам финансирования, однако, как показывает практика, не используется по назначению.

С другой стороны, сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства или обращения, отражается на соответствующих счетах учета затрат на производство и является одной из составных частей себестоимости, а при реализации продукции частью выручки. Схему движения амортизации можно представить в следующем виде: *начисленный износ → себестоимость → продажа продукции → возмещение износа → приобретение основных средств за счет износа.*

Анализ динамики состава и движения основных средств целесообразно проводить во взаимоувязке с жизненным циклом товара и финансовыми результатами деятельности организации.

На этапе рождения товара осуществляется приобретение новых технологий и техники, активно ведется инновационная деятельность,



однако прибыль невелика или она отсутствует по данному производству, так как произведенный усовершенствованный товар не имеет массовой продажи.

Этап развития характеризуется интенсивным развитием технологических систем (оборудования, технических средств, технологий), продукция которых востребована массовым потребителем, темпы роста выручки опережают темпы роста затрат.

Фаза зрелости – это стабильность в использовании оборудования и техники, хорошо известных конкурентам, но при этом отсутствует дальнейшее совершенствование технологической системы, происходит моральное устаревание основных средств. Произведенные товары находят сбыт, но прибыль уменьшается за счет перераспределения сегментов рынка в пользу других производителей.

На этапе старости, используя физически и морально изношенное оборудование и устаревшую технологию производства, покупатели теряют интерес к продукции, так как существуют лучшие по качеству, цене и другим характеристикам товары или меняются вкусы и предпочтения покупателей, которые были не учтены производителями. В результате темпы снижения объемов продаж возрастают, ассортимент товара сужается, возникает риск убыточности. Требуется диверсификация, техническое перевооружение и модернизация производства.



## Вопрос 21

### Факторный анализ использования основных средств

Анализ использования основных средств проводится по показателям: фондоотдача, фондоемкость (обратный показатель фондоотдачи), рентабельность использования основных средств.

Анализ причинно-следственных связей в факторной системе фондоотдачи позволяет построить несколько вариантов детерминированных факторных моделей.

Фондоотдача (ФО):

$$FO = \frac{\text{Стоимость валовой или товарной продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}.$$

$$FO = \frac{\text{Годовая производительность труда}}{\text{Фондовооруженность}}.$$

ФО = Фондоотдача активной части ( $FO_{oa}$ ) x Удельный вес активной части ( $U_{da}$ ).

ФО = Фондоотдача действующих машин и оборудования ( $FO_{od}$ ) x Удельный вес действующего оборудования в активной части ( $UD_{od}$ ) x Удельный вес активной части ( $U_{da}$ ).

Факторная модель фондоотдачи действующего оборудования имеет вид:

$$FO_{od} = K_c \times K_z \times T_{дн} \times T_c \times B_{ч} \times 1/O_{сод},$$

где  $K_c$  – коэффициент сменности (фактическое количество Машино-смен делится на количество Машино-дней);  $K_z$  коэффициент загрузки (отношение фактического времени к коэффициентному);  $T_{дн}$  – фактически отработанное время, дней;  $T_c$  – продолжительность одной смены;  $B_{ч}$  – среднегодовая выработка единицы оборудования;  $O_{сод}$  – стоимость действующего оборудования.

Приведем пример расчета факторного анализа фондоотдачи, используя две факторные модели. Первая факторная модель соответствует



методике расчета фондоотдачи через стоимость валовой продукции и среднегодовую стоимость основных средств. Вторая факторная модель является результатом преобразования первой способом сокращения

(путем деления числителя и знаменателя на среднегодовое количество работников). При расчете использован метод цепной подстановки.

**Таблица 1.** Расчет влияния факторов на уровень фондоотдачи

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение, ( $\pm$ )
а	б	в	г = в – б
1. Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	113 206	131 206	18 000
2. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	17 512	22 305	4793
3. Среднегодовая численность работников, чел.	45	43	–2
4. Годовая производительность труда, тыс. руб. (1 : 3)	2515,7	3051,3	535,6
5. Фондовооруженность, тыс. руб. (2 : 3)	389,1	518,7	129,6
6. Фондоотдача, руб. (1 : 2 или 4 : 5)	6,47	5,89	–0,58
7. Изменение фондоотдачи за счет:	х		
1-я факторная модель стоимости валовой продукции (1в : 2б – 6б)			1,02
стоимости основных средств (6в – 1в : 2б)			–1,6
2-я факторная модель производительности труда (4в : 5б – 6б)			1,37
фондовооруженности (6в – 4в : 5б)			–1,95

**Вывод.** Расчет количественного влияния факторов показывает, что фондоотдача снизилась на 0,58 руб. за счет дополнительного приобретения основных средств и как следствие роста фондовооруженности. Так, повышение фондовооруженности на 129,6 руб. привело к снижению фондоотдачи на 1,95 руб. В то же время имеет место положительное влияние производительности труда, рост которого на 535,6 руб. компенсировал снижение фондоотдачи на 1,37 руб. Повышение производительности труда обусловлено техническим обновлением



производства, данный факт позволил более быстрыми темпами наращивать объемы продаж.

В данном случае рост фондовооруженности нельзя рассматривать как отрицательный фактор, так как его увеличение обеспечит в дальнейшем повышение доходности организации за счет расширения объемов производства. Следует учесть, что показатель фондовооруженности рассчитан по общепринятой методике – по первоначальной стоимости основных средств. В этой связи предлагаем проводить детальный анализ эффективности основных средств по отдельным их видам, а показатель фондоотдача использовать только для обобщенной оценки, характеризующей окупаемость затрат, вложенных в обновление основных средств. Как видно по приведенному расчету, на один рубль основных средств было выпущено товаров на сумму 6,47 руб., а в отчетном году на 5,89 руб. Данный факт свидетельствует, что эффективность инвестиционных вложений во внеоборотные активы (капитальные вложения) невысокая.

*Рентабельность использования основных средств* определяется следующим образом: разделить прибыли до налогообложения на среднегодовую стоимость основных средств и результат умножить на 100 %. Если числитель и знаменатель разделить на выручку, то факторная модель будет выглядеть как отношение рентабельности продаж к фондоемкости.



## **Вопрос 22**

### **Анализ эффективности использования нематериальных активов**

Нематериальные активы включают купленные патенты, лицензии, права на товарные знаки, на пользование землей и полезными ископаемыми, ноу-хау, программное обеспечение и прочие активы, не имеющие материально-технической основы.

Задачами анализа использования нематериальных активов являются:

- анализ объема и динамики нематериальных активов;
- анализ их структуры, состояния и срока полезного использования;
- анализ доходности, рентабельности;
- анализ ликвидности и степени риска вложений капитала в нематериальные активы.

Информационной базой для анализа нематериальных активов являются форма 5, 1 и ПБУ 14/2000.

Наличие нематериальных активов свидетельствует об инновационной деятельности предприятия. Анализ нематериальных активов начинается с оценки их динамики в разрезе классификационных групп, так как они неоднородны по своему составу, характеру использования в процессе производства, по степени влияния на финансовые результаты деятельности.

Анализ и оценка структуры осуществляются по видам, по источникам поступлений, по срокам полезного использования, по степени правовой защищенности, по степени престижности, по степени ликвидности (высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные), по направлениям выбытия. Анализ проводится в динамике лет с расчетом цепных и базисных темпов роста и прироста.

Особо необходимо обратить внимание на изменение удельного веса нематериальных активов, защищенных патентами, лицензиями и авторскими правами. По срокам полезного использования нематериальные активы ранжируются по годам в течение десяти лет и выше. Чем выше доля нематериальных активов с более длительным сроком использования,



тем больший экономический эффект будет получен.

Анализ структуры выбытия осуществляется по следующим направлениям: списание после окончания срока службы; списание ранее установленного срока службы; продажа исключительных прав; безвозмездная передача.

Предусмотрено три способа начисления амортизации: линейный; способ списания стоимости пропорционально объему продукции, работ; способ уменьшаемого остатка.

Эффективность использования нематериальных активов оценивается по уровню дополнительного дохода на рубль вложенного капитала в нематериальные активы. Эффективность использования возрастает при условии более высоких темпов роста прибыли над темпами роста нематериальных активов. Необоснованный рост нематериальных активов приводит к уменьшению собственного оборотного капитала и замедлению оборачиваемости совокупного капитала.



## **Вопрос 23**

### **Резервы повышения уровня технического развития**

*Резервами повышения уровня технического развития являются:* увеличение производительности труда, сокращение простоев, оптимальная загрузка оборудования, техническое перевооружение, увеличение доли активной части основных средств, замена и модернизация оборудования, внедрение в производство достижений научно-технического прогресса (НТП), повышение коэффициента сменности.

*Резервы роста фондорентабельности* определяются умножением выявленного резерва роста фондоотдачи на фактический уровень рентабельности продаж.

*Резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности* определяется путем умножения возможного прироста коэффициента сменности на возможное количество дней работы всего оборудования и на фактическую сменную выработку.

*Резерв увеличения продукции за счет ввода в действие нового оборудования* определяется путем умножения дополнительного количества введенного оборудования на фактическое количество дней работы, фактический коэффициент сменности, среднюю продолжительность одной смены и на фактическую среднечасовую выработку.



## **Вопрос 24**

### **Цель и задачи анализа состояния и использования трудовых ресурсов**

*Цель* анализа – выявление резервов более рационального использования численности работников и их рабочего времени, повышения производительности труда и эффективности использования фонда заработной платы.

*Задачами* анализа состояния и использования трудовых ресурсов являются:

- оценка обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами, в том числе по категориям работников и качественному составу;
- расчет и анализ показателей движения рабочей силы;
- определение уровня использования рабочего времени и резервов сокращения его потерь;
- проведение факторного анализа производительности труда;
- анализ формирования и использования фонда оплаты труда на предприятии;
- оценка влияния роста производительности и оплаты труда на финансовые результаты.



## Вопрос 25

### Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой (штатной) численностью. Нецелесообразно увеличивать штаты привлеченных работников, если одновременно имеет место сокращение численности по основному производству. В то же время необходимо указать специальности, в которых предприятие ощущает наибольший недостаток, и разработать программу переподготовки и повышения квалификации кадров.

Структуру трудовых ресурсов изучают по категориям или профессиям, уделяется внимание соотношению основных и вспомогательных работников, рабочего и управленческого персонала. Структура работников может измениться по причине расширения масштабов производства, углубления кооперации, развития технологических систем, приобретения более производительной техники и оборудования.

Анализ дополняется оценкой качества персонала фирмы: возрастного состава, уровня образования, профессионализма, стажа работы и т. д.

Определяющее значение имеет анализ движения рабочей силы. Рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей.

*Коэффициент оборота по приему рабочих ( $K_{\text{пр}}$ ):*

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Количество принятого на работу персонала}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}.$$

*Коэффициент оборота по выбытию ( $K_{\text{в}}$ ):*

$$K_{\text{в}} = \frac{\text{Количество уволившихся работников}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}.$$



*Коэффициент текучести кадров ( $K_T$ ):*

$$K_T = \frac{\text{Количество работников, уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}.$$

*Коэффициент постоянства персонала предприятия ( $K_{пс}$ ):*

$$K_{пс} = \frac{\text{Количество работников, проработавших весь год}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}.$$

*Коэффициент общего оборота (миграции) ( $K_m$ ):*

$$K_m = \frac{\text{Количество принятых и уволенных работников}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}.$$

Причинами увольнения работников могут быть: сокращение кадров, призыв в армию и уход на пенсию, низкий уровень заработной платы и несвоевременность ее выплаты, неблагоприятный микроклимат, значительная удаленность от места проживания и трудности с транспортом, нарушение трудовой дисциплины и т. д.

Изменения в составе персонала необходимо связать с выполнением плана социального развития фирмы, мероприятиями по улучшению условий труда и укреплению здоровья работников, вопросами социальной защищенности членов трудового коллектива.



## Вопрос 26

### Анализ использования рабочего времени

Анализ уровня использования фонда рабочего времени проводится в разрезе каждой категории работников, производственного подразделения и в целом по предприятию. Для обеспечения сопоставимости данных (по причине ежегодных изменений в численности персонала организации) сравнительный анализ необходимо проводить по количеству дней (часов), отработанных одним рабочим. Рассчитывается коэффициент использования возможного годового фонда рабочего времени  $K_{фрв}$ :

$$K_{фрв} = \frac{\text{Фактически отработанное время}}{\text{Плановое (нормативное) значение показателя}}.$$

Плановый (нормативный) фонд рабочего времени ежегодно корректируется с учетом количества выходных, праздничных и отпускных дней. Среднее его значение за последние годы составляет 248 249 рабочих дней.

Фонд рабочего времени (ФРВ) зависит от численности рабочих (КР), количества отработанных дней одним рабочим в среднем за год (Д) и средней продолжительности рабочего дня (П):

$$\text{ФРВ} = \text{КР} \times \text{Д} \times \text{П}.$$

Расчет потерь рабочего времени проводится методом абсолютных разниц:

- дневные потери (ДП):

$$\text{ДП} = \text{КР}_ф \times (\text{Д}_ф - \text{Д}_{пл}) \times \text{П}_{пл};$$

- внутрисменные потери (ВСП):

$$\text{ВСП} = \text{КР}_ф \times \text{Д}_ф \times (\text{П}_ф - \text{П}_{пл}).$$

Сокращение потерь рабочего времени – один из резервов увеличения объемов производства. Однако потери рабочего времени не всегда приводят к уменьшению объема производства, так как они могут быть компенсированы повышением интенсивности труда работников. Особо следует изучить виды потерь и источники их образования: дополнительные отпуска, заболевания рабочих, прогулы, простои из-за



неисправности оборудования, отсутствие материалов и других ресурсов, сбои в подачи электроэнергии, преждевременный уход с работы, плохая организация труда, неудовлетворительные природно-климатические условия и т. д. Особое внимание обращается на внутривозвратные потери времени и на непроизводительные затраты труда, которые связаны с отклонениями от технологического процесса, с устранением брака.



## **Вопрос 27**

### **Анализ производительности труда**

Производительность труда – это способность конкретного труда создавать за определенную единицу времени определенное количество потребительских стоимостей.

Для оценки уровня производительности труда используются следующие показатели.

1. Среднегодовая производительность (обобщающий показатель).
2. Среднечасовая, дневная, сменная производительность (по охвату затрат живого труда).
3. Трудоемкость продукции (обратный (частный) показатель).

Реально сложившуюся ситуацию по производительности труда отражают натуральные показатели, а для общей оценки используются стоимостные данные.

Факторный анализ проводится по показателю годовая производительность (ГП) труда способом цепных подстановок или абсолютных разниц. Его величина зависит от удельного веса отдельной категории работников в общей численности персонала (УД), от количества отработанных ими дней (Д), продолжительности рабочего дня (П) и среднечасовой производительности труда (ЧП).

$$\text{ГП} = \text{УД} \times \text{Д} \times \text{П} \times \text{ЧП}.$$

Обязательно анализируется изменение среднечасовой выработки, величина которого зависит от технического уровня производства, объема производства продукции в стоимостной оценке, степени механизации, квалификации рабочих. Для изучения влияния данных факторов на уровень часовой производительности труда можно использовать способы множественного корреляционного анализа. В корреляционную модель следует включить энерговооруженность труда, удельный вес рабочих, имеющих высшую квалификацию, средний срок службы оборудования и т. д.

Отдельно проводится оперативный анализ трудоемкости производства продукции. Для факторного анализа используется



следующая модель:

$$ТП = (T_{\phi} - T_{н} + T_{э}) / (ВП_{\phi} + \Delta ВП_{стр}),$$

где  $T_{\phi}$  – фактические затраты рабочего времени;  $T_{н}$  – непроизводительные затраты труда;  $T_{э}$  – экономия рабочего времени в связи с внедрением результатов НТП;  $ВП_{\phi}$  – фактический объем валовой продукции;  $\Delta ВП_{стр}$  – изменение валового производства за счет структуры производства.

Анализ трудоемкости продукции имеет преимущества перед производительностью труда: наблюдается прямая зависимость между объемом производства и трудовыми затратами; более реально отражает экономию живого труда; не зависит от структурных сдвигов в ассортименте продукции; обеспечивает сопоставимость по ценовому фактору.



## **Вопрос 28**

### **Анализ формирования и использования фонда заработной платы**

В соответствии с МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» заработная плата относится к первой категории краткосрочных вознаграждений, которые представляют различные формы выплат работникам в обмен на оказанные ими услуги. Наряду с ней в эту группу включаются: взносы на социальное обеспечение; ежегодный оплачиваемый отпуск и пособие по болезни; участие в прибыли и премии, выплачиваемые в течение двенадцати месяцев; вознаграждения в неденежной форме в виде медицинского обслуживания, обеспечения жильем и автотранспортом, бесплатных или дотируемых товаров или услуг.

Отечественная и зарубежная теоретическая мысль в контексте заработной платы позволяет рассматривать ее как материальное вознаграждение, получаемое работником в соответствии с затратами и результатами труда и расходуемое им на удовлетворение личных потребностей. Однако это только одна сторона исследуемой категории.

Не менее важным, а в кризисных условиях и первостепенным, является изучение заработной платы как главной слагаемой себестоимости товара и налогооблагаемой базы организации.

Расходы на оплату труда регламентирует ст. 255 Налогового кодекса РФ: «В расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работника в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами».

Увеличение заработной платы приводит, с одной стороны, к росту затрат и отчислений в бюджеты всех уровней, с другой улучшает уровень и качество жизни населения страны. Такой противоречивый характер



исследуемой экономической категории указывает на значимость анализа эффективности затрат на оплату труда, которая усиливается в условиях экономических преобразований и инновационного развития экономики России.

Анализ использования фонда заработной платы основан на расчете абсолютных и относительных отклонений фактической его величины от плановой или данных прошлых лет с учетом корректировки на уровень инфляции. Отклонения рассчитываются по категориям работников, производственным подразделениям и предприятию в целом. Это позволяет выяснить причины необоснованных различий в заработках рабочих, занятых на разных по важности и условиям труда участках производства.

Для объективности причин перерасхода средств по заработной плате необходимо плановый фонд оплаты труда скорректировать на фактический объем производства. При этом необходимо учитывать, что корректируется только переменная часть фонда зарплаты, которая имеет прямую связь с объемом производства.

Относительное отклонение фонда заработной платы рассчитывается как разность между его фактически начисленной и скорректированной плановой величиной.

Можно выделить несколько факторных моделей анализа фонда заработной платы.

Двухфакторная мультипликативная модель:

$$\text{ФЗП} = \text{КР} \times \text{ГЗП},$$

где КР – среднегодовая численность работников; ГЗП – средний уровень заработка одного работника за год.

Данная модель проста и не отражает причины изменения уровня заработной платы персонала. Ее использование будет целесообразным при анализе фонда заработной платы управленческого персонала и служащих, но она недостаточна для изучения оплаты труда работников, занятых в основном производстве, где в зависимости от специфики труда могут применять повременную и (или) сдельную системы заработной платы.

При повременной оплате среднегодовая зарплата зависит от количества отработанных дней в среднем одним работником за год (Д),



средней продолжительности рабочего дня ( $\Pi$ ) и среднечасового заработка (ЧЗП):

$$\Phi ЗП_{\Pi} = КР \times Д \times \Pi \times ЧЗП.$$

Сдельная оплата труда зависит от объема производства товаров (оказанных услуг, работ) ( $ВП_i$ ), их структуры ( $УД_i$ ) и расценок за единицу работ ( $СР_i$ ):

$$\Phi ЗП_{\Sigma} = \sum_{i=1}^n (ВП_i \times УД_i \times СР_i),$$

где  $i$  – вид товара (работ, услуг).

Получить достоверные результаты и на их основе определить степень и направления воздействия факторов позволит применение интегрального или логарифмического метода, поскольку они не основаны на элиминировании факторов (изолированном их влиянии).

Например, алгоритм расчета повременного фонда заработной платы логарифмическим методом:

а) за счет изменения количества работников:

$$\Delta \Phi ЗП_{кр} = \Delta \Phi ЗП_{общ} \times \frac{\lg (КР_{отч} \div КР_{баз})}{\lg (\Phi ЗП_{отч} \div \Phi ЗП_{баз})};$$

б) за счет изменения количества отработанных дней одним работником:

$$\Delta \Phi ЗП_{д} = \Delta \Phi ЗП_{общ} \times \frac{\lg (Д_{отч} \div Д_{баз})}{\lg (\Phi ЗП_{отч} \div \Phi ЗП_{баз})};$$

в) за счет изменения продолжительности рабочего дня:

$$\Delta \Phi ЗП_{\Pi} = \Delta \Phi ЗП_{общ} \times \frac{\lg (\Pi_{отч} \div \Pi_{баз})}{\lg (\Phi ЗП_{отч} \div \Phi ЗП_{баз})};$$

за счет изменения средней часовой оплаты труда



$$\Delta \Phi ЗП_{\text{члп}} = \Delta \Phi ЗП_{\text{общ}} \times \frac{\lg (\text{ЧЗП}_{\text{отч}} \div \text{ЧЗП}_{\text{баз}})}{\lg (\Phi ЗП_{\text{отч}} \div \Phi ЗП_{\text{баз}})}.$$

Анализ затрат на оплату труда в целом по организации не ограничивается вышеизложенным, а включает изучение причин изменения оплаты отпусков, за сверхурочную работу, стаж работы, штрафные санкции, выплаты премий и других видов доплат, в том числе за счет средств, выделяемых из чистой прибыли предприятия.

Размер заработной платы обязательно необходимо сопоставить с уровнем производительности труда. Темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста его оплаты, так как при таких условиях создаются возможности для расширенного воспроизводства и роста доходности.

Обобщающими показателями использования фонда заработной платы могут служить:

$$\text{Доля заработной платы в общих затратах} = \frac{\text{Затраты на оплату труда}}{\text{Сумма затрат на производство и реализацию}}.$$

$$\text{Доля заработной платы в выручке} = \frac{\text{Затраты на оплату труда}}{\text{Выручка}} \times 100\%.$$

Расчетное значение показывает, сколько приходится на оплату труда персонала из одного рубля выручки, а следовательно, какой резерв остается для других видов затрат и будет ли обеспечена прибыль.

$$\text{Прибыль на 1 руб. фонда заработной платы} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Фонд заработной платы}}.$$

В числителе должна быть прибыль до налогообложения, а не чистая прибыль, поскольку налог на прибыль – это часть дохода, полученная от выполненных работ персоналом предприятия, за которую заплатили заработную плату.



$$\text{Чистая прибыль на 1 руб. затрат на оплату труда} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Затраты на оплату труда}}.$$

$$\text{Размер доплат и премий на 1 руб. чистой прибыли} = \frac{\text{Сумма доплат и премий из чистой прибыли}}{\text{Чистая прибыль}}.$$

$$\text{Размер отчислений из фонда оплаты труда на 1 руб. выручки} = \frac{\text{Сумма отчислений из фонда оплаты труда}}{\text{Выручка}}.$$

$$\text{Размер отчислений из фонда оплаты труда на 1 руб. расходов на оплату труда} = \frac{\text{Сумма отчислений из фонда оплаты труда}}{\text{Расходы на оплату труда} - \text{Всего}}.$$



## **Вопрос 29**

### **Резервы повышения эффективности использования трудовых ресурсов**

К резервам повышения эффективности использования трудовых ресурсов относятся:

- снижение трудоемкости продукции за счет автоматизации и механизации производства, роста квалификации труда, совершенствования технологии производства;
- улучшение использования рабочего времени за счет сокращения дневных и сменных потерь, устранения непроизводительных затрат труда.
- снижение текучести кадров;
- совершенствование организации труда и улучшение условий труда;
- сокращение излишней численности персонала;
- ликвидация непроизводительных выплат и необоснованного увеличения размера заработной платы;
- разработка и внедрение эффективной системы оплаты труда и экономически обоснованной системы вознаграждений. На рис. 3 представлены факторы и показатели эффективности затрат на оплату труда.

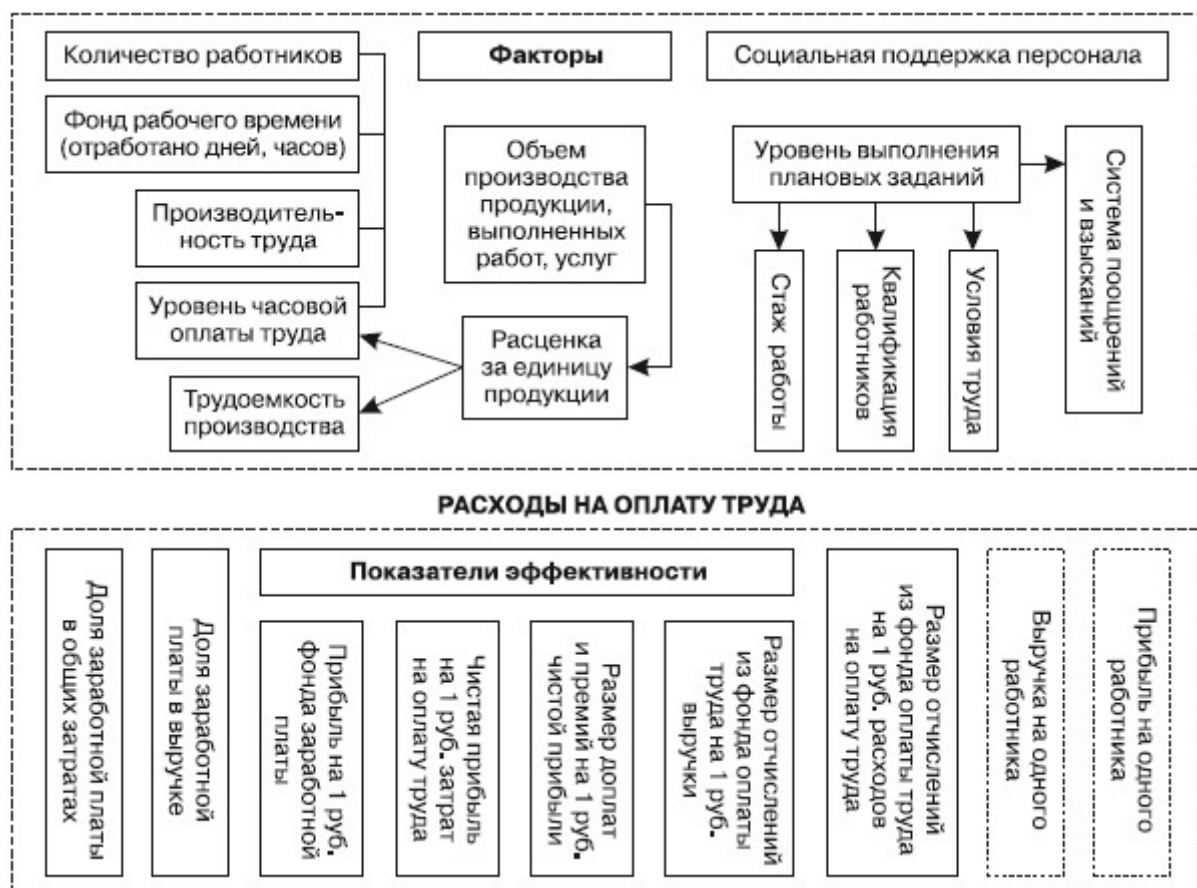
По каждому резерву повышения эффективности использования трудовых ресурсов определяется влияние на показатели производства и финансовые результаты деятельности организации.

Резерв роста производительности труда за счет сокращения дневных простоев можно определить следующим образом: изменение числа дней работы, отработанных всеми работниками, умножить на среднедневную выработку одного работника по плану и результат поделить на фактическое количество работников. В этой формуле числитель показывает влияние количества дней работы на объем производства.

Эффективность использования затрат на оплату труда во многом определяется планированием ее величины. Как правило, плановый фонд оплаты труда – это фактический фонд оплаты труда за отчетный период, увеличенный на индекс инфляции. Такой расчет экономически



неправомерен, здесь не учитываются изменения в объемах производства и связанного с ним количества работников, а также перспективы развития бизнеса. Чтобы средства были эффективно использованы, они должны быть грамотно спланированы по всем направлениям. Достичь максимального эффекта позволит внедрение системы бюджетирования.



**Рис. 3.** Факторы и показатели эффективности затрат на оплату труда



### **Вопрос 30**

#### **Содержание и объекты маркетингового анализа**

Содержание маркетингового анализа раскрывается через его задачи.

*Основными задачами маркетингового анализа, являются:*

- анализ факторов, формирующих эластичность спроса на продукцию (работы, услуги);
- оценка степени риска невостребованной продукции;
- оценка конкурентоспособности товара и выявление резервов ее повышения;
- разработка стратегии, тактики, методов и средств формирования спроса и стимулирования сбыта;
- поиск новых рынков сбыта и формирование портфеля заказов;
- анализ реальных конкурентов и потенциальных потребителей;
- изучение социально-психологических характеристик покупателя;
- установление отношения покупателя к продукту;
- оценка эффективности рекламной деятельности;
- анализ ценовой политики конкурентов и фирмы;
- анализ чувствительности покупателя к цене;
- изучение внешнеэкономической деятельности.

*Объектами* маркетингового анализа являются: спрос, предложение, потребности покупателей и их платежеспособность, конкуренты, рынки сбыта и т. д.



## Вопрос 31

### Методы маркетингового анализа

В маркетинговом анализе используются следующие *методы*:

*Коэффициентный метод*, основанный на расчете коэффициентов эластичности спроса по доходу ( $K_{зд}$ ) и степени чувствительности спроса к изменению цены ( $K_{эц}$ ):

$$K_{зд} = \frac{\text{Процентное изменение количества спроса по конкретному товару}}{\text{Процентное изменение доходов покупателей}};$$

$$K_{эц} = \frac{\text{Процентное изменение количества спроса по конкретному товару}}{\text{Процентное изменение цены на товар}}.$$

*Метод «Теория игр»* – это теория математических моделей принятия решений в условиях конфликта или неопределенности. Эти решения полезны при составлении планов в условиях возможного противодействия конкурентов или неопределенности во внешней среде.

*Метод «Теория массового обслуживания»* представляет собой прикладную область теории случайных процессов. Она используется для минимизации издержек в сфере обслуживания и торговли.

Для определения безубыточного объема продаж заданного ассортимента и качества продукции, выбора рынков сбыта, вариантов изменения цен реализации используется маржинальный анализ.

SWOT-анализ включает системное исследование внешних и внутренних условий бизнес-среды организаций, выявление сильных и слабых сторон относительно конкурентов. Данный метод приобретает наибольшую актуальность в последние годы.

*Сильные стороны* фирмы раскрывают ее конкурентные преимущества в достижении лидерства на рынке. К ним можно отнести: высокое качество продукции, эффективное управление затратами, ценовое преимущество, надежные и платежеспособные рынки сбыта, современное высокопроизводительное оборудование, передовую технологию, высокий уровень инвестирования и инновационный подход в производстве, быстрое



реагирование на изменения рыночной конъюнктуры, оперативность в управлении и организации производства.

*Слабые стороны* характеризуют упущения в работе предприятия, которые не позволяют достичь высоких результатов и негативно влияют на имидж фирмы. Из множества слабых сторон следует выделить высокий уровень себестоимости продукции, износа основных средств; значительную сумму кредиторской и просроченной дебиторской задолженности; недостаток финансирования; низкую квалификацию работников и управленческого персонала; нестабильность в рынках сбыта и слабый уровень маркетинга; неудовлетворительные условия труда и производства.

Важно отметить, что слабые стороны являются для организации приоритетными направлениями повышения эффективности производства и финансовой независимости, т. е. в ходе «работы над ошибками» слабые стороны должны перейти в преимущества компании.

*Возможности организации* проявляются в расширении ассортимента товаров, появлении новых технологий, расширении производственных мощностей, росте спроса из-за изменений потребностей покупателей, снижении уровня инфляции.

*Угрозы* могут возникать в результате усиления конкуренции на рынке, неблагоприятных изменений в экономике региона, роста налогового бремени, снижения уровня платежеспособности покупателей и поставщиков, повышения курса иностранной валюты и снижения курса рубля.

*Последовательность проведения SWOT-анализа.*

1. Изучают внешние и внутренние условия бизнес-среды. Рассчитываются основные экономические показатели, характеризующие эффективность производства и финансовое состояние предприятия.

2. Проводят сравнительный анализ: фактические данные отчетного года сравнивают с плановыми, данными прошлых лет или данными конкурентов. Строят матрицу SWOT, в которой сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы распределяются по важности и степени влияния на стратегию компании.



3. На основе сравнительного анализа выявляют положительные (преимущества) и отрицательные (недостатки) факторы, приведшие к изменению значений показателей. Устанавливают уровень реализации угроз, реального использования возможностей, дают комплексную оценку внутренней среды и макроокружения деятельности предприятия.

4. Разрабатывается стратегия по повышению экономической и финансовой устойчивости фирмы (возможности) с оценкой возможных предпринимательских рисков (угроз).

5. Слабые и сильные стороны деятельности организации, возможности, предоставляемые ей соответствующим рынком, а также опасности и угрозы могут быть учтены при построении диаграммы «Ишикава». Ее часто используют при проведении «мозговых штурмов».



## **Вопрос 32**

### **Маркетинговая стратегия и тактика организации**

Стратегия – это комплекс направлений деятельности организации.  
Тактика – комплекс мер по достижению цели.

Маркетинговая стратегия предприятия должна основываться на следующих принципах:

- принцип понимания потребителя, связанный с учетом потребностей и динамики рыночной конъюнктуры;
- принцип борьбы за потребителя, а не за сбыт товара;
- принцип максимального приспособления производства к требованиям рынка.

*Сбытовая стратегия* включает разработку перспективных способов продвижения продукта до конечного потребителя (без потерь его качественных характеристик) и создание для покупателя привлекательных условий продажи. Такими направлениями могут быть доставка товара транспортом изготовителя, рекламная деятельность, организация презентаций, послепродажного и сервисного обслуживания.

*Ассортиментная стратегия* характеризуется расширением количества выпускаемых видов продукции за счет создания нового или усовершенствования производимых товаров, а также увеличением удельного веса в структуре производства и продаж более рентабельной продукции.

Основная цель ассортиментной концепции заключается в том, чтобы сориентировать предприятие на производство товаров, которые по своей структуре, потребительским свойствам и качеству наиболее полно соответствуют потребностям покупателей.

Особо следует выделить ценовую и рекламную стратегии.

*Эффективность маркетинговой деятельности* характеризуется показателями:

- темпы роста объемов продаж;
- уровень товарности в целом по предприятию и по видам товаров (работ, услуг);



- удельный вес продукции на экспорт, в том числе экономически развитым зарубежным странам;
- увеличение прибыли за счет роста объема продаж или совершенствования ценовой политики фирмы;
- рентабельность продаж;
- рентабельность маркетинговой деятельности (рассчитывается делением резерва роста прибыли от продажи за счет маркетинговых исследований на маркетинговые затраты и результат умножить на 100 %).



### **Вопрос 33**

#### **Цель, задачи и информационная база анализа производства и продажи продукции**

*Цель анализа* состоит в выявлении резервов роста объемов производства и продаж качественных и рентабельных товаров. *Задачи анализа:*

- анализ динамики уровня производства и реализации;
- оценка ритмичности производства;
- факторный анализ производства и объемов продаж по отдельным видам товаров;
- анализ структуры, ассортимента, качества и конкурентоспособности товаров.

Анализ начинается с расчета базисных и цепных темпов роста и прироста как по стоимостным, так и по натуральным показателям. Результаты анализа показывают, насколько изменился объем производства и продаж за последний период. Темпы роста объемов производства сравнивают с темпами роста объемов продаж. Если темпы роста производства значительно выше темпов реализации продукции, то это свидетельствует о накоплении остатков нереализованных товаров на складах предприятия и не оплаченной покупателями продукции. И наоборот, если продажи возрастают в большей степени, чем производство, это характеризует активизацию маркетинговой деятельности, расширение рынков сбыта и их емкости.

Информационной базой анализа являются данные бухгалтерской отчетности, включая «Отчет о производстве и продажи продукции», «Баланс продукции».



## Вопрос 34

### Факторный анализ производства продукции

В процессе анализа рассчитывают:

- *уровень выполнения плана* – делением фактического объема производства (реализации) на запланированную величину, результат умножить на 100 %;
- *уровень использования производственных мощностей* – делением фактического объема производства на максимальный объем загрузки оборудования (среднегодовую мощность оборудования), результат умножить на 100 %;
- *коэффициент ритмичности* – делением разности планового выпуска продукции за определенный период времени (день, неделя, декада, месяц) и объема, по которому план не выполнен, на плановый объем производства:

$$K_p = \frac{\sum_{i=1}^n (ВП_{пл_i} - ВП_{ф_i})}{\sum_{i=1}^n ВП_{пл_i}};$$

- *уровень товарности* – делением объема продаж на объем производства, результат умножить на 100 %.

Для сопоставимости анализа стоимостных показателей необходимо учесть инфляционные процессы, т. е. данные базисного года умножить на коэффициент инфляции.

Факторный анализ производства проводят по следующей модели:

$$ВП = \sum_{i=1}^n K_i \times УД_i \times C_i,$$

где  $K_i$  – объем производства  $i$ -го товара;  $УД_i$  – удельный вес  $i$ -го товара в структуре производства;  $C_i$  себестоимость единицы  $i$ -го товара.

Особо акцентируется внимание на правомерности изменения структуры производства. Важность ее изучения определяется влиянием на планирование производственных затрат и потребности в ресурсах



(материалах, сырье, комплектующих, оборудовании и персонале), а следовательно, и на финансовые результаты.

Формулы расчета изменения объема производства за счет перечисленных факторов на примере продукции растениеводства:

а)  $\Delta BC_{пл} = \Delta П \times У$  (двухфакторная мультипликативная модель),

где  $\Delta BC$  – изменение валового сбора за счет расширения посевных площадей;  $\Delta П$  – изменение размера посевной площади;  $У_{пл}$  – планируемая (прогнозируемая) урожайность;

б)  $\Delta BC_y = (У_{ф} - У_{пл}) \times П_{ф}$  (трехфакторная смешанная модель),

где  $\Delta BC_y$  – изменение валового сбора за счет изменения урожайности;  $У_{ф}$  – фактический уровень урожайности;  $У_{пл}$  – плановый уровень урожайности;  $(У - У_{пл}) = \Delta У$  – прирост (снижение) урожайности;  $П_{ф}$  – фактическая площадь посева;

в) увеличение валового сбора за счет изменения структуры посевов равно сумме произведения разности в удельном весе посевов по каждой конкретной культуре и плановой ее урожайности, результат поделить на 100 %:

$$\Delta BC_{стр} = \frac{\sum_{i=1}^n (УД_{фи} - УД_{пли}) У_{пли}}{100\%},$$

где  $\Delta BC_{стр}$  – изменение валового сбора за счет структуры посевных площадей;  $УД_{фи}$  – фактический удельный вес посевов  $i$ -й культуры;  $УД_{пли}$  – плановый удельный вес посевов  $i$ -й культуры;  $У_{пли}$  – плановая урожайность  $i$ -й культуры.



## **Вопрос 35**

### **Анализ качества и конкурентоспособности продукции**

Основными задачами анализа качества и конкурентоспособности продукции являются: оценка их уровня, выявление причин снижения, установление влияния изменения качества и конкурентоспособности на объем производства и финансовые результаты.

Последовательность проведения анализа качества товара следующая.

*Первый этап:* устанавливают динамику показателей качества, определяют процент выполнения его уровня по сравнению с планом и данными прошлого периода.

Анализ качества проводится по обобщающим, индивидуальным и косвенным показателям. Обобщающие показатели характеризуют качество товаров независимо от их вида и назначения (удельный вес новых товаров в общем выпуске, продукции высшей категории качества; сертифицированной продукции; товаров, соответствующих мировым стандартам). Индивидуальные показатели качества продукции характеризуют одно из ее свойств (полезность, надежность, технологичность, эстетичность). Косвенные показатели – это штрафы за некачественную продукцию, удельный вес забракованных и зарекламированных товаров, экономические потери от брака.

*На втором этапе* проводят расчет среднего коэффициента качества, обобщают результаты анализа и выявляют причины изменений. Здесь же определяют абсолютный прирост или снижение, базисные и цепные темпы роста, прироста не менее чем за пять лет.

Основным показателем уровня качества является средний коэффициент сортности, который определяется отношением выручки к возможной стоимости товаров по цене высшего качества.

Основными причинами снижения качества товара являются: низкое качество исходного сырья, низкий технический уровень производства, организации и технологии производства, технический уровень основных средств, недостаточная квалификация рабочих, аритмичность работы (неравномерность производства продукции).



На третьем этапе выявляют степень влияния качества на результаты деятельности: объем производства, выручку от реализации, себестоимость и прибыль.

Остановимся подробнее на третьем этапе, поскольку могут возникнуть затруднения в выборе методики расчета.

Логическую взаимосвязь между качеством и эффективностью производства можно выразить следующей формулой:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Качество} \times \text{Объем}}{\text{Затраты}}.$$

Если качество повышается достаточно высокими темпами, то рост эффективности будет сохраняться даже при снижении объема производства. Высокий уровень качества продукции способствует увеличению спроса на нее и увеличению суммы прибыли не только за счет объема продаж, но и за счет более высоких цен, а также экономии трудовых и материальных ресурсов. Методика расчета экономического эффекта от реализации продукции повышенного качества, применяемая в настоящее время, основана на ценах. Отклонение цены реализации может произойти за счет увеличения объема продаж продукции 1-го сорта (класса), уменьшения объема продаж низкосортной продукции, снижения возврата нестандартной продукции.

Условные обозначения:

- $C_1, C_2, C_3$  цена реализации 1-го, 2-го сорта (класса) и т. д., руб.;
- $B$  общий объем производства продукции, ед.;
- $B_v$  количество возвращенной продукции, ед.;
- $B_1, B_2$  фактический объем продукции 1-го сорта (класса) и т. д., ед.

Методика расчета изменения цены за счет:

- уменьшения объема продажи продукции 2-го сорта (класса):

$$\Delta C = \frac{(C_1 - C_2) \times B_2}{B};$$

- уменьшения объема продажи продукции 3-го сорта (класса):



$$\Delta\Pi = \frac{(\Pi_2 - \Pi_3) \times B_3}{B};$$

- уменьшения объема возвращенной продукции:

$$\Delta\Pi = \frac{\Pi_2 \times B_2}{B}.$$

Общее отклонение равно сумме отдельных отклонений. Методика изменения выручки (ΔВП) от продажи продукции повышенного качества:

$$\Delta ВП = (\Pi_1 - \Pi_0) \times V_1,$$

где  $\Pi_0$ ,  $\Pi_1$  цена реализации до и после изменения качества;  $V_1$  – объем продукции повышенного качества.

Методика изменения прибыли (ДП) за счет увеличения объема продаж продукции повышенного качества:

$$\Delta П = [(\Pi_1 - \Pi_0) \times V_1] - [(C_1 - C_0) \times V_1],$$

где  $C_1$ ,  $C_2$  себестоимость единицы продукции до и после изменения ее качества товара.

Проанализировать уровень конкурентоспособности сложнее, поскольку в ней аккумулируются различные неоднородные показатели (рис. 4).



**Рис. 4.** Параметры, определяющие конкурентоспособность товара



Факторы, определяющие конкурентоспособность продукции, можно разделить на две категории: внутренние и внешние.

Внутренние: имидж и репутация фирмы, организационно-производственная деятельность предприятия, ресурсный потенциал фирмы и эффективность его использования, организация подготовки кадров, планирование и управление конкурентоспособностью, метрологическое и правовое обеспечение, региональные премии и международные сертификаты.

Внешние: состояние национальной экономики, спроса, организация входных материальных, финансовых и информационных потоков предприятия, состояние и структура рынка, емкость рынка, требования потребителей продукции, условия предложения товаров на рынке, уровень развития конкуренции, формы и методы государственного регулирования экономики, инфраструктура рынка.

Для оценки уровня конкурентоспособности используют способы стохастического многофакторного анализа и экономико-математические методы.

Комплексную оценку конкурентоспособности можно дать с помощью метода экспертных оценок, основанных на маркетинговых исследованиях. Его сущность заключается в установлении наиболее востребованных критериев отдельно для покупателей и товаропроизводителей, определяются их значимость и рейтинг по балльной системе. По полученным результатам рассчитывается индекс конкурентоспособности ( $I_{кон}$ ):

$$I_{кон} = \sum_{i=1}^n \frac{X_i \times k_i}{n},$$

где  $i$  – параметры конкурентоспособности;  $n$  – количество параметров конкурентоспособности;  $X$  балл по параметрам конкурентоспособности продукции;  $k_i$  – коэффициент значимости параметра конкурентоспособности.

В результате оценки конкурентоспособности продукции могут быть приняты следующие решения:



- изменение технологии изготовления продукции, хранения, упаковки, транспортировки, системы контроля качества;
- установление цен на продукцию;
- изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции;
- оценка перспектив продажи конкретных видов продуктов и формирование структуры продаж, выбор продукции для оптовых продовольственных рынков;
- разработка предложений по развитию производственного потенциала предприятия;
- подготовка информации и регулирование инновационной деятельности;
- выход на международные рынки.

Таким образом, формирование качества и конкурентоспособности продукции начинается с изучения потребностей, а завершается анализом движения продукции к потребителю и определением степени удовлетворения его выявленных потребностей и включает следующее: комплексное изучение и анализ потребительского спроса, конъюнктуры рынка, интенсификации сбыта, включая рекламу; определение наиболее эффективных рынков сбыта; выбор способа реализации; материальное и финансовое обеспечение; анализ издержек и цен; регулирование сбытовой деятельности; заключение коммерческих сделок; сохранение популярности и уникальности товара; разъяснение политики новых цен; работа с потребителями.



### **Вопрос 36**

#### **Обоснование объема производства и оценка эффективности ассортиментных программ**

Анализ эффективности ассортиментных программ проводится по показателям: уровень выполнения плана по ассортименту, коэффициент обновления ассортимента, процент снижения себестоимости и увеличения прибыли за счет изменения структуры производства.

В выполнение плана по ассортименту не засчитывается продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом.

Причинами невыполнения ассортиментной программы могут быть изменение конъюнктуры рынка, спроса на отдельные виды товара, ухудшение состояния материально-технического обеспечения организации, недостатки в организации труда, непроизводительные потери рабочего времени, недостоверные результаты маркетинговых исследований, ошибки в бизнес-планировании и др.

Результаты анализа ассортимента продукции являются исходной базой для прогнозирования обеспеченности сырьем, материалами, оснащением, оборудованием, основанием для составления штатного расписания и расчета себестоимости товара, что в конечном итоге оказывает влияние на прибыль и рентабельность организации.

Расширение ассортимента за счет организации новых производств и обновления продукции имеет важное значение для роста доходности предприятия. Увеличение доли обновляемых товаров с определенной их периодичностью свидетельствует о планомерном развитии инновационной деятельности фирмы и быстрой адаптации к запросам покупателей.

Обоснование объемов производства осуществляется на основе расчета точки безубыточности.

Точка безубыточности – это тот объем, при котором выручка равна себестоимости, т. е. прибыль равна нулю:

$$X = \frac{a}{\text{Ц} - b},$$



где  $C$  – цена реализации конкретного вида продукции (средняя цена реализации по конкретному рынку сбыта);  $a$  – сумма постоянных затрат;  $b$  – удельные переменные издержки (на единицу товара).

Цена за минусом удельных переменных затрат ( $C - b$ ) – маржинальный доход единицы товара.



### **Вопрос 37**

#### **Анализ состояния и прогнозирования продукта на рынке сбыта**

В процессе анализа продукта на рынке сбыта необходимо определить, стоит ли увеличивать производство и продажу конкретных видов товаров, в каком объеме и каким образом. Последовательность проведения анализа.

##### **1. Изучается ситуация на рынке сбыта:**

- ♦ устанавливаются потенциальные потребители;
- ♦ анализируются спрос и предложение, масштабы конкуренции;
- ♦ выявляются специфические требования рынка и отвечает ли товар этим требованиям;
- ♦ определяются направления и темпы технологических изменений в процессе создания и производства новых продуктов;
- ♦ определяется, как или для каких целей потребитель будет использовать товар;
- ♦ анализируются уровень цен, наличие заменителей товара, распределение рынка между конкурентами, уровень доходов потребителей;
- ♦ определяются роль оптовой торговли, степень закрытости или прозрачности границ для товародвижения (таможенные правила, лицензирование, налогообложение, ограничение по ценам).

##### **2. Анализируется рынок сбыта:**

- ♦ определяются проблемы и желания покупателей, должен ли товар продаваться отдельно или в комплексе с другими товарами;
- ♦ устанавливают, что из себя представляет товар конкретного производителя, на каком этапе жизненного цикла он находится и какими патентами защищены особенности товара, выявляют его особенности и конкурентные преимущества;
- ♦ рассчитывается изменение уровня цен с выходом на рынок аналогичной продукции другого производителя, определяется наиболее эффективный метод продаж для конкретного вида товара;



- ♦ анализируются условия расчетов при продаже (за наличный расчет, продажа в кредит, бартерный обмен).

3. Прогнозируются рынки сбыта по товарным группам и разрабатываются альтернативные варианты при изменении рыночной ситуации:

- ♦ определяется уровень потребления и обеспеченности конкретными товарами;

- ♦ устанавливается значимость цены и степени удовлетворения потребителя свойствами продукта;

- ♦ изучается влияние импорта продукции и готовности покупателя платить более высокую цену за повышенное качество товара;

- ♦ прогнозируются показатели экономической эффективности продаж, рассчитываются темпы роста и прироста;

- ♦ анализируется степень риска невостребованной продукции, определяется взаимосвязь спроса, сбыта и финансовых результатов.



## Вопрос 38

### Методика подсчета резервов увеличения объемов производства и продажи продукции

Подсчет экономических резервов производится в два этапа. Сначала определяют резервы по каждому выявленному фактору, затем их обобщают, суммируют и определяют мероприятия по их реализации.

Методика расчета экономических потерь от недоиспользования грузовых автомобилей. Снижение грузооборота (объем выполненных услуг грузового автотранспорта в тонно-километрах) за счет:

- уменьшения количества машин ( $\Delta GO_{ка}$ ) – определяется умножением количества выбывших автомобилей ( $K_{ва}$ ) на фактический среднегодовой грузооборот одного автомобиля ( $GGO_a$ ). Факторная модель имеет вид:

$$\Delta GO_{ка} = K_{ва} \times GGO_a \text{ (двухфакторная мультипликативная);}$$

- сокращения дневных простоев ( $\Delta GO_{дп}$ ) определяется умножением количества автомобилей ( $КА$ ) на фактический среднедневной грузооборот одного автомобиля ( $\Delta GO_a$ ) и на количество дней простоев ( $ДП$ ).

Факторная модель имеет вид:

$$\Delta GO_{дя} = КА \times \Delta GO_a \times ДП \text{ (трехфакторная мультипликативная);}$$

- увеличения холостых переездов ( $\Delta GO_{хп}$ ) – определяется умножением общего пробега ( $ОП$ ) на величину уменьшения коэффициента использования пробега ( $\Delta K_{ип}$ ) и на среднюю загруженность одного автомобиля ( $З_a$ ).

Факторная модель имеет вид:

$$\Delta GO_{хп} = ОП \times (K_{ип \text{ отч}} - K_{ип \text{ баз}}) \times З_a \text{ (смешанная четырехфакторная),}$$

$$\text{где } (K_{ип \text{ отч}} - K_{ип \text{ баз}}) = \Delta K_{ип}.$$

Методика расчета экономических потерь в производстве продукции за счет экстенсивного фактора.

Рассмотрим на примере продукции животноводства. Уменьшение валового производства молока из-за сокращения поголовья животных ( $\Delta ВП_{ж}$ ) определяется умножением фактической среднегодовой продуктивности ( $ГПР_{ф}$ ) на величину уменьшения поголовья ( $-\Delta Ж$ ):

$$\Delta ВП_{ж} = ГПР_{ф} \times (-\Delta Ж).$$



Данный фактор необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с состоянием кормовой базы. Увеличивать стадо животных целесообразно только тогда, когда при полноценном кормлении полностью использованы потенциальные возможности роста продуктивности наличного поголовья.

**Методика подсчета резервов увеличения объемов производства.**

1. За счет ликвидации брака: фактический объем производства ( $K_{\phi}$ ) умножить на удельный вес забракованной продукции в себестоимости продукции ( $УДС_6$ ) и результат разделить на 100 %:

$$\Delta K_6 = K_{\phi} \times УДС_6 / 100 \%, \text{ ед.}$$

2. За счет роста часовой производительности труда: прирост часовой выработки ( $\Delta ЧП$ ) умножить на возможный (прогнозируемый) фонд рабочего времени (чел./ч) ( $\Phi РВ_{\text{пр}}$ ):

$$\Delta ВП_{\text{чп}} = \Delta ЧП \times \Phi РВ_{\text{пр}}, \text{ руб.}$$

3. За счет сокращения потерь рабочего времени: величину сокращения потерь рабочего времени ( $\Delta П$ ) умножить на прогнозируемое количество работников ( $K Р_{\text{пр}}$ ), количество дней работы ( $Д_{\text{пр}}$ ) и на фактическую часовую производительность труда ( $ЧП_{\phi}$ ):

$$\Delta ВП_{\text{п}} = \Delta П \times K Р_{\text{пр}} \times Д_{\text{пр}} \times ЧП_{\phi}, \text{ руб.}$$

4. За счет дополнительного обеспечения материалами: величину дополнительного количества материала ( $\Delta М$ ) разделить на норму расхода материала на единицу продукции ( $Н Р_{\text{м}}$ ) и умножить на фактическую цену продажи товара ( $Ц_{\phi}$ ):

$$\Delta ВП_{\text{м}} = \Delta М / Н Р_{\text{м}} \times Ц_{\phi}, \text{ руб.}$$

5. За счет сокращения перерасхода материалов: разность фактически израсходованного материала ( $Р_{\text{мф}}$ ) и нормы расхода на единицу товара ( $Н Р_{\text{м}}$ ) умножить на прогнозируемый объем производства ( $K_{\text{пр}}$ ), полученный результат разделить на норму расхода материала:

$$\Delta K_{\text{м}} = (Р_{\text{мф}} - Н Р_{\text{м}}) \times K_{\text{пр}} / Н Р_{\text{м}}, \text{ ед.}$$

Резервами роста объемов продаж являются: повышение качества продукции, расширение ассортимента и рынков сбыта, повышение платежеспособности покупателей, активизация маркетинговой деятельности, включая рекламный бизнес.



В последующем проводятся мониторинг и контроль внедрения выявленных экономических резервов.



### **Вопрос 39**

#### **Цель, задачи и информационная база анализа затрат на производство и реализацию продукции**

*Цель анализа* – выявить резервы снижения себестоимости и дать обоснованный расчет прогнозируемой величины себестоимости. *Задачи и последовательность проведения анализа:*

1. Проанализировать динамику затрат на производство и реализацию продукции.
2. Определить состав и структуру затрат в целом по предприятию и по отраслям, установить тенденцию изменений и дать им обоснование.
3. Провести факторный анализ себестоимости отдельных видов продукции.
4. Установить основные отрицательно воздействующие факторы и провести их углубленный анализ.
5. Проанализировать окупаемость затрат в целом по предприятию.

Анализ расходов предприятия проводится в зависимости от степени детализации затрат в учетной политике фирмы. Акцентируется внимание на анализ отдельных статей себестоимости, так как он позволяет обоснованно установить величину снижения затрат на единицу товара.

*Информационная база анализа:* формы годовой бухгалтерской отчетности «Отчет о производстве и продажах», «Отчет о затратах на основное производство», «Приложение к бухгалтерскому балансу», журнал-ордер 10 (постатейный состав затрат), данные аналитического учета по счету 20 по каждому производственному подразделению, по отдельным видам продукции, а также данные аналитического счета 25, 26 и расходы на продажу – счет 44.



## **Вопрос 40**

### **Анализ состава и структуры затрат. Особенности анализа постоянных и переменных затрат**

*Оценка состава и структуры затрат* проводится на основе сопоставления удельного веса фактических данных отчетного года с данными прошлых лет или плановыми значениями по каждой статье затрат отдельно и в целом по предприятию. Поскольку в отчетности затраты отражены по фактическим объемам, которые по годам имеют разные величины, необходимо сопоставлять удельные веса элементов или статей затрат или абсолютные суммы в расчете на единицу продукции с учетом индекса цен. Для сопоставимости показателей себестоимости по годам необходимо плановый уровень издержек скорректировать на индекс цен, а затем уже проводить сравнения.

Анализ структуры затрат позволяет оценить материалоемкость и трудоемкость продукции, выяснить характер их изменений и влияние на уровень себестоимости и величину прибыли, определить ассортиментную стратегию фирмы.

В процессе анализа состава и структуры затрат необходимо уделить внимание тем статьям, доля которых ежегодно увеличивается, а также дать экономическое обоснование целесообразности изменений. Если доля заработной платы уменьшается, а доля амортизации увеличивается, то это свидетельствует о повышении технического уровня предприятия, о росте производительности труда. Снижение доли затрат на сырье и основные материалы может быть вызвано сокращением основной деятельности. При увеличении доли затрат по вспомогательным материалам следует ожидать роста производства непрофильных товаров, расширения сферы переработки и услуг. Особое внимание следует обратить на удельный вес прочих затрат, общехозяйственные и общепроизводственные расходы; их величина не должна быть больше затрат на содержание основных средств или на сырье и материалы.

По международным стандартам предусмотрен отдельный анализ постоянных и переменных затрат. Величина постоянных расходов не



зависит от объемов производства (амортизация, аренда помещений, налог на имущество, повременная оплата труда рабочих, страхование, расходы на хранение, потери товаров и технологические отходы), а переменные – изменяются пропорционально объему производства и продажи продукции (сдельная оплата труда, сырье, материалы, электроэнергия, транспортные расходы, затраты на рекламу, на тару, прочие расходы).

Особенность анализа постоянных и переменных затрат заключается:

- в сложности их деления, поскольку в бухгалтерском учете они отдельно не аккумулируются и имеют место условно-постоянные и условно-переменные затраты;
- в оценке степени их влияния на прибыль и безубыточный объем продаж.



## Вопрос 41

### Анализ косвенных затрат

*Косвенные расходы* связаны с производством нескольких видов продукции и относятся на объекты калькуляции путем распределения пропорционально соответствующей базе (основной и дополнительной зарплате рабочих или всем прямым расходам, производственной площади, объему выполненных работ и т. д.). Примером косвенных расходов являются общепроизводственные и общехозяйственные расходы, затраты на содержание основных средств и др. *Статьи косвенных расходов:*

- *общепроизводственные:* затраты на оплату труда аппарата управления и прочего персонала, амортизация, ремонт и содержание зданий, сооружений и инвентаря, прочие общепроизводственные расходы, непроизводительные расходы (в том числе простои, брак и другие непроизводительные расходы);

- *общехозяйственные:* затраты на оплату труда, охрану труда и технику безопасности, командировочные расходы, затраты на охрану, амортизация, содержание и текущий ремонт зданий общехозяйственного назначения, подготовка кадров, представительские расходы, прочие общехозяйственные расходы, затраты на природоохранные мероприятия.

По каждой статье выявляют абсолютные и относительные отклонения от плана и данных прошлых лет, раскрывают причины изменений, оценивают их целесообразность. Определяют влияние факторов на статьи косвенных расходов. Например, зарплата работников аппарата управления зависит от численности персонала и средней зарплаты одного работника (окладов, выплаты премий, фонда рабочего времени).

Затраты на содержание легкового автотранспорта зависят от количества автомобилей и затрат на содержание одной машины. Командировочные расходы зависят от количества командировок, средней продолжительности и средней стоимости одной командировки.

*Пример:*

$$КР = КК \times Д \times СК,$$

где КР – командировочные расходы; КК – количество командировок;



Д – продолжительность одной командировки, дней; СК – средняя стоимость одного дня командировки.

*Исходные данные:*

	КК	Д	СК	РК
План	10	7	2 тыс. руб.	140 тыс. руб.
Факт	12	7	3 тыс. руб.	252 тыс. руб.

*Вывод.* Перерасход средств на командировки составил 112 тыс. руб., или 92 %. На 28 тыс. руб. это связано с увеличением количества дней командировок  $[(12-10) \times 7 \times 2]$  и на 84 тыс. руб. – с ростом стоимости одного дня командировки на 3 тыс. руб.  $[12 \times 7 \times (3-2)]$ . В дальнейшем изучают обоснованность повышения стоимости одного дня командировки и разрабатывают мероприятия по предупреждению излишних расходов по данной статье.



## Вопрос 42

### Факторный анализ себестоимости продукции

Сущность факторного анализа себестоимости продукции сводится к оценке степени положительного и отрицательного воздействия факторов на отклонение от его базового уровня.

Факторный анализ себестоимости конкретного вида товара рекомендуется проводить с учетом деления затрат на постоянные и переменные:

$$C = A/K + B,$$

где  $K$  – количество произведенной (проданной) продукции;  $B$  – условно-переменные издержки на единицу продукции (зависят от объема производства и продаж: сдельная заработная плата, сырье, материалы, электроэнергия, ГСМ и т. д.);  $A$  – сумма постоянных затрат (не зависит от объемов производства: амортизация, аренда помещений, налог на имущество, заработная плата руководителей, затраты на содержание охраны, сумма страховых платежей).

Данная факторная модель смешанная, следовательно, будет применен метод цепных подстановок.

1. Рассчитаем условные показатели:

$$C_{\text{усл1}} = A_1/K_0 + B_0,$$

$$C_{\text{усл2}} = A_1/K_1 + B_0,$$

где 1 данные за отчетный период; 0 данные за базисный период.

2. Определим абсолютное отклонение себестоимости:

$$\Delta C = C_1 - C_0.$$

3. Рассчитаем количественное влияние факторов на изменение себестоимости единицы товара за счет изменения:

- суммы постоянных затрат:

$$\Delta C_A = C_{\text{усл1}} - C_0.$$

- объема производства (продаж):

$$\Delta C_K = C_{\text{усл2}} - C_{\text{усл1}}.$$

- удельных переменных издержек:

$$\Delta C_B = C_1 - C_{\text{усл2}}.$$



4. Проверим правильность расчетов:

$$\Delta C = \Delta C_A + \Delta C_K + \Delta C_B.$$

Основными причинами перерасхода средств могут быть: инфляционные процессы; неоправданные нормы амортизации (при ускоренном методе начисления); завышенный объем ремонтных работ и их сложность; высокая степень изношенности основных средств; увеличение отработанного времени, стоимости запасных частей и цен на ГСМ и др.

Например, перерасход средств по статье «зарботная плата» может быть вызван увеличением объемов выпуска товаров, повышением уровня трудоемкости производства и оплаты труда за 1 чел./ч.

Увеличение материальных затрат может произойти за счет отклонений в нормах расхода конкретного материала, роста цен на покупные материалы (себестоимости материалов собственного производства), замены материалов.

Затраты на производство продукции рассматривают при анализе производственной себестоимости, а при изучении полной себестоимости в исследование дополнительно включают коммерческие расходы:

- расходы по доставке зависят от расстояния перевозки и вида транспортных средств;
- расходы по погрузке-выгрузке зависят от веса отгруженной продукции и расценок за погрузку;
- затраты на рекламу, упаковочный материал и другие расходы.

Если себестоимость произведенной продукции увеличивалась более медленными темпами, чем продукции реализованной, то можно предположить, что в следующем периоде произойдет повышение рентабельности продаж. Величина полной себестоимости должна быть больше производственной. Исключением является продажа остатков прошлого года и товаров, купленных для перепродажи.

Динамику изменений полной себестоимости следует сопоставить с темпами роста цен реализации, что позволит установить необходимость дальнейшего снижения издержек производства и реализации.



## Вопрос 43

### Анализ окупаемости затрат

Окупаемость затрат в целом по организации определяется делением стоимости товарной продукции на полную себестоимость. Расчетное значение показателя отражает размер выручки, полученной на один рубль затраченных средств на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Анализ окупаемости затрат проводится по следующим факторам: изменение структуры производимой продукции, изменение уровня себестоимости отдельных видов продукции, цен реализации на продукцию и на потребленные материальные ресурсы.

Факторная модель окупаемости затрат:

$$ОЗ = \frac{\sum_{i=1}^n K_i C_i}{\sum_{i=1}^n K_i C_i}.$$

Алгоритм расчета изменения окупаемости за счет:

- структуры производства товаров – окупаемость затрат при фактическом количестве, плановой себестоимости и цене минус плановая окупаемость:

$$\Delta ОЗ_{стр} = ОЗ_{усл1} - ОЗ_{пл};$$

$$ОЗ_{усл1} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\phi i} C_{пл i}}{\sum_{i=1}^n K_{\phi i} C_{пл i}};$$

- изменения цен – окупаемость затрат при фактическом объеме производства, цене и плановой себестоимости минус сумма затрат при фактическом количестве, плановой себестоимости и цене:

$$\Delta ОЗ_c = ОЗ_{усл2} - ОЗ_{усл1};$$



$$OZ_{\text{усл2}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\phi i} C_{\phi i}}{\sum_{i=1}^n K_{\phi i} C_{\text{пл}i}};$$

- себестоимости отдельного вида продукции (фактическая окупаемость затрат минус окупаемость затрат при фактическом объеме производства, ценами и плановыми себестоимости):

$$\Delta OZ_{\text{ц}} = OZ_{\text{л}} - OZ_{\text{усл2}},$$

Изменение окупаемости затрат за счет каждого фактора должно быть равно общему изменению:

$$\Delta OZ = \Delta OZ_{\text{стр}} + \Delta OZ_{\text{с}} + \Delta OZ_{\text{ц}};$$

$$\Delta OZ_{\text{общ}} = OZ_{\text{ф}} - O_{\text{зпл}};$$

$$\Delta OZ = \Delta OZ_{\text{общ}}.$$

Отношение цены реализации к уровню полной себестоимости характеризует окупаемость затрат по конкретному виду товара.

В дальнейшем определяют, как изменение окупаемости затрат повлияло на величину прибыли. Для этого необходимо прирост или снижение окупаемости затрат умножить на объем продаж в плановых ценах:

$$\Delta \Pi_{\text{оз}} = \Delta OZ \times \sum K_{\phi i} \times C_{\text{пл}i}.$$



## Вопрос 44

### Определение резервов снижения себестоимости и управление затратами

Резервами снижения себестоимости единицы продукции ( $P \downarrow C$ ) являются:

1. Увеличение объемов производства и продаж ( $P \uparrow K$ ):

$$P \downarrow C_k = (P \uparrow K) \times C_{\text{ф}},$$

где  $C_{\text{ф}}$  – фактический уровень себестоимости.

Необходимо отметить, что при увеличении объема выпуска товаров на имеющихся производственных мощностях возрастут только переменные затраты, а при расширении, модернизации и диверсификации производства увеличатся и постоянные затраты. Поэтому снижение себестоимости будет обеспечено, если темпы роста объема производства и продаж будут опережать темпы роста затрат.

2. Сокращение затрат на производство и реализацию ( $P \wedge Z$ ), их величина устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных организационно-технических и инновационных мероприятий.

Экономия затрат за счет сокращения работников можно подсчитать умножением прогнозируемого количества уволенных рабочих на среднюю заработную плату в отчетном году (с начислениями на социальное страхование и с учетом расходов на спецодежду, питание и т. п.).

К приоритетным направлениям снижения себестоимости можно отнести: внедрение новой, прогрессивной техники и энергосберегающих технологий производства, механизацию и автоматизацию производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик товаров; совершенствование системы управления производством и труда; улучшение материально-технического снабжения; сокращение транспортных расходов.

Важным резервом снижения затрат являются проведение на предприятии функционально-стоимостного анализа и организация работ по управлению затратами.



Управление затратами включает:

- закрепление всех элементов затрат на производство за функциональными отделами и производственными подразделениями;
- организацию внутреннего хозрасчета (или бюджетирования), который должен создавать объективную заинтересованность в отсутствии перерасхода средств;
- научно обоснованное прогнозирование себестоимости.

В дальнейшем определяют влияние изменения уровня себестоимости на финансовые результаты деятельности организации.

**Методика расчета экономических потерь за счет роста себестоимости продукции.**

Уменьшение величины прибыли за счет роста себестоимости, вызванного как инфляционными процессами, так и недоиспользованием производственных мощностей, сокращением объемов производства и продаж ( $\Delta П_c$ ), определяется:

$$\Delta П_c = K_{\phi} \times (C_{пл} - C_{\phi}),$$

где  $K_{\phi}$  – фактическое количество произведенного товара;  $C_{пл}$ ,  $C_{\phi}$  – средний уровень производственной себестоимости единицы товара соответственно по плану и фактически.



## **Вопрос 45**

### **Цель, задачи и информационная база анализа финансовых результатов**

*Цель внутреннего анализа* финансовых результатов – выявить резервы роста прибыли и рентабельности деятельности предприятия для повышения уровня его конкурентоспособности и финансовой устойчивости. *Задачи:*

- проанализировать динамику показателей прибыли и рентабельности;
- оценить состав и структуру нераспределенной прибыли;
- дать оценку изменениям прочих доходов и расходов;
- провести факторный анализ прибыли от продажи продукции, работ, услуг;
- проанализировать распределение прибыли на предприятии;
- оценить показатели рентабельности;
- рассчитать резервы роста доходности предприятия и разработать мероприятия по их реализации.

*Исходная информация:* форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», форма № 1 «Бухгалтерский баланс», форма № 3 «Отчет об изменениях капитала», форма № 4 «Отчет о движении денежных средств», форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», «Отчет о производстве и реализации продукции», «Баланс продукции», бизнес-план, ПБУ 9/99 и 10/99 и др.

Для инвесторов и аналитиков отчет о прибылях и убытках во многих отношениях документ более важный, чем бухгалтерский баланс, поскольку в нем содержится информация о тенденциях развития предприятия, его финансовых и производственных возможностях.



## **Вопрос 46**

### **Анализ формирования нераспределенной прибыли**

Анализ нераспределенной прибыли целесообразно начать с изучения ее состава и динамики изменения отдельных статей. В состав нераспределенной прибыли должны быть включены следующие статьи формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках»: валовая прибыль, прибыль от продажи продукции (работ, услуг), прочие доходы (расходы), прибыль до налогообложения.

Валовая прибыль = Выручка – Себестоимость.

Прибыль от продаж = Валовая прибыль – Управленческие расходы – Коммерческие расходы.

Если валовая прибыль и прибыль от продажи равны, следовательно, в учетной политике отражено списание управленческих и коммерческих затрат прямым способом на себестоимость.

Прибыль до налогообложения = Прибыль от продажи Прочие расходы + Прочие доходы.

Разность между прочими доходами и расходами отражает сальдо по счету 91. Отрицательное сальдо характеризует получение убытка от прочих видов деятельности.

Нераспределенная прибыль = Прибыль до налогообложения – Налог на прибыль и аналогичные платежи – Отложенные налоговые обязательства + Отложенные налоговые активы.

По каждой перечисленной статье определяют ее удельный вес в прибыли до налогообложения, а если убыток – то в выручке. Расчетные значения позволяют установить факторы, формирующие финансовый результат, выявить тенденцию изменений и их причины, которым необходимо дать экономическое обоснование, и определить уровень налоговой нагрузки. Например, увеличение коммерческих расходов оправдано при условии роста товарооборота и активного продвижения товаров на рынки сбыта.

Особое внимание следует уделить расходам, которые имеют значительный удельный вес и ежегодно возрастают. Например, при



анализе убытков от выплаты штрафов при нарушении договорных обязательств устанавливают причины невыполнения обязательств по каждому договору, а при списании просроченной дебиторской задолженности на убытки необходимо установить причины невыполнения расчетно-платежной дисциплины по каждому дебитору. В этом случае определяется количественное влияние данных факторов на изменение прибыли до налогообложения:

$$\Pi_{\text{дз}} = \frac{365 \times 3 \times \text{ПДЗ} \times \text{РДЗ}}{\text{ПО}_{\text{дз}} \times 100\%},$$

где  $\Delta\Pi_{\text{дз}}$  изменение прибыли за счет изменения просроченной дебиторской задолженности; 365 – период финансовой отчетности; 3 – срок исковой давности просроченной задолженности (3 года); ПДЗ – сумма просроченной дебиторской задолженности, тыс. руб.; РДЗ – рентабельность использования дебиторской задолженности;  $\text{ПО}_{\text{дз}}$  – фактический период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней.

Нераспределенная прибыль формируется преимущественно за счет доходов от обычных видов деятельности, поэтому необходимо провести детальный анализ прибыли от продажи продукции (работ, услуг) как в целом по предприятию, так и по отдельным видам товаров.



## **Вопрос 47**

### **Методы факторного анализа прибыли от продажи**

Анализ прибыли от продажи проводится по трем направлениям: по каждому виду товара, по товарным группам и в целом по организации.

На прибыль от продажи конкретного вида товара оказывают влияние объем продаж, цена реализации и полная себестоимость.

Объем проданных товаров может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение величины прибыли.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

Цена реализации является интенсивным фактором роста прибыли, однако темпы ее увеличения не должны приводить к опережающему темпу сокращения объемов продаж, иначе будет иметь место снижение величины прибыли.

Выделяют две методики факторного анализа прибыли от продажи (ТТ).

#### **1. Отечественная методика:**

$$П = К \times (Ц - С),$$

где К – количество проданной продукции, ед.; Ц – цена реализации, руб.; С – себестоимость единицы продукции, руб.

Алгоритм расчета количественного влияния факторов методом абсолютных разниц:

$$\Delta П_{\text{общ}} = П_{\text{ф}} - П_{\text{пл}}.$$

В том числе изменение прибыли за счет:

- объема продаж:

$$\Delta П_{\text{к}} = (К_{\text{ф}} - К_{\text{пл}}) \times (Ц_{\text{пл}} - С_{\text{пл}});$$

- цены реализации:
- себестоимости продукции



- себестоимости продукции:

$$\Delta П_c = K_{\phi} \times (C_{пл} - C_{\phi}).$$

2. Методика маржинального анализа (директ-костинг). Ее преимущество заключается в более достоверном определении степени влияния факторов с учетом взаимосвязи объема продаж и переменных затрат:

$$П = K \times (Ц - В) - А,$$

где  $K$  – количество проданной продукции;  $Ц$  – цена реализации;  $В$  – удельные переменные затраты (в расчете на единицу продукции);  $А$  – сумма постоянных затрат.

Факторный анализ проводится методом цепных подстановок:

$$\Delta П_{общ} = П_{\phi} - П_{пл};$$

$$П_{усл1} = K_{\phi} \times (Ц_{пл} - В_{пл}) - А_{пл};$$

$$П_{усл2} = K_{\phi} \times (Ц_{\phi} - В_{пл}) - А_{пл};$$

$$П_{усл3} = K_{\phi} \times (Ц_{\phi} - В_{\phi}) - А_{пл}.$$

Изменение прибыли за счет факторов:

- объема продаж:

$$\Delta П_k = П_{усл1} - П_{пл};$$

- цены реализации:

$$\Delta П_{ц} = П_{усл2} - П_{усл1};$$

- удельных переменных затрат:

$$\Delta П_v = П_{усл3} - П_{усл2};$$

- суммы постоянных затрат:

$$\Delta П_A = П_{\phi} - П_{усл3}.$$

При факторном анализе прибыли от продажи продукции (работ, услуг) в целом по предприятию в расчет включают структуру реализованной продукции, которая может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов товаров в общем объеме ее продажи, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельных или убыточных товаров общая сумма прибыли уменьшится.



Факторная модель прибыли от продажи продукции (работ, услуг) в целом по организации по зарубежной методике:

$$\Pi = \text{ТП} \times \sum_{i=1}^n (\text{УдТП}_i \times \text{ДМД}_i) - A,$$

где  $\Pi$  – величина прибыли;  $\text{ТП}$  – стоимость товарной продукции (выручка от продажи);  $\text{УдТП}_i$  – удельный вес в общей сумме выручки  $i$ -го вида товара;  $\text{ДМД}_i$  – доля маржинального дохода  $i$ -го вида товара в выручке.

$$\text{ДМД} = (\text{Ц}_i - \text{В}_i) / \text{Ц}_i,$$

где  $\text{Ц}_i$  – цена реализации  $i$ -го вида товара;  $\text{В}_i$  – удельные переменные затраты  $i$ -го вида товара;  $A$  – сумма постоянных затрат.

По расчетным значениям показателей разрабатывают приоритетные направления роста прибыли от продажи продукции (работ, услуг).



## Вопрос 48

### Анализ ценовой политики организации

Средняя цена реализации определяется делением выручки на общий объем проданной продукции по товарной группе.

Чтобы исключить влияние инфляционных процессов, необходимо цены базисного периода умножить на коэффициент инфляции и результат сопоставить с фактическим уровнем цен реализации отчетного года.

При анализе ценовой политике предприятия необходимо изучить механизм формирования цены, систему скидок, уровень востребованности товаров по рынкам сбыта, на каком этапе жизненного цикла находятся товары, платежеспособность покупателей, уровень полной себестоимости единицы товара, период (сезон) продажи, тенденции в изменении моды и технологического развития, рекламную деятельность, ценовую стратегию конкурентов.

Цена реализации является интенсивным фактором роста прибыли, однако темпы ее увеличения не должны приводить к опережающему темпу сокращения объемов продаж.

На изменение уровня цены оказывают влияние внешние и внутренние факторы: качество реализуемой продукции, рынки сбыта, конъюнктура рынка, инфляционные процессы, покупательная способность населения, импорт и т. д.

Изменение цены реализации за счет повышение качества товара рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{кзч}} = \frac{(\Pi_1 - \Pi_0) \times K_1}{\sum K},$$

где  $\Pi_0$ ,  $\Pi_1$  цена реализации товара без повышения и с повышенным уровнем качества;  $K_1$  – количество проданной продукции повышенного уровня качества;  $\sum K$  – общий объем проданного товара по товарной группе.

При обосновании цены реализации готовой продукции необходимо исходить из ее критического уровня. Критическая величина цены



определяется суммой удельных переменных расходов (В) и общей величины постоянных расходов (А) на единицу выпускаемой продукции (К):

$$Ц = В + А/К.$$

То есть критический уровень цены реализации равен себестоимости единицы продукции, соответственно продажа продуктов по цене ниже критического уровня приведет к убыточности ее производства. Чем больше разница между фактической ценой и критической, тем выше зона экономической безопасности и рентабельность продаж.

Схему формирования цены реализации продукции можно представить следующим образом: *выбор цели продаж → определение спроса → анализ издержек → анализ цен конкурентов → выбор метода ценообразования → установление окончательной цены.*



## Вопрос 49

### Анализ договорных обязательств

Анализ выполнения договорных обязательств заключается в оценке выполнения плана продажи продукции по договорам. Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается делением разности между плановым объемом отгрузки по договорным обязательствам ( $ОП_{пл}$ ) и его недовыполнением ( $ОП_{н}$ ) на плановый объем ( $ОП_{пл}$ ):

$$K_{до} = (ОП_{пл} - ОП_{н}) / ОП_{пл}.$$

Объем проданной продукции за месяц рассчитывается с нарастающим итогом, т. е. с учетом продаж прошлого периода. Если товара продано больше, чем было предусмотрено договором, то выполнение договорных обязательств принимается за 100 %. Однако при этом следует рассчитать прирост выручки за счет увеличения объемов продаж. В случаях невыполнения договоров по количеству продукции возрастают остатки готовой продукции на складах, а в случае нарушения сроков оплаты – увеличивается количество отгруженной неоплаченной продукции, что приводит к снижению оборачиваемости средств и ликвидности предприятия.

Анализ проводится на данных отдельных потребителей и видов продукции, сопоставляются данные по количеству проданной продукции, цене реализации и транспортным расходам за каждый месяц и в целом за год, выясняются причины недовыполнения плана. Результаты анализа отражаются в табличной форме по следующим показателям (столбцы): вид товара, потребитель, план поставки (объем, цена, выручка), отгружено (ед., руб.), объем недопоставки (ед., руб.), зачтено в счет выполнения плана (в пределах плана). В заключение все стоимостные показатели складываются и определяется процент выполнения плана в целом по предприятию за месяц. Обобщая результаты плана и факта поставки помесечно (в стоимостном выражении), оценивается выполнение договорных обязательств за год.

Детально анализируются условия заключения договоров-контракций: сроки поставок, качество товара, условия



доставки и транспортировки товара, ответственность сторон при невыполнении договорных обязательств. Нарушение договорных обязательств приводит к потере рынков сбыта продукции и, как следствие, к сокращению производства. Недопоставка продукции отрицательно влияет не только на итоги деятельности данного предприятия, но и на работу торговых организаций, предприятий-смежников, транспортных организаций и т. д.

Особо важное значение для предприятия имеет выполнение контрактов на поставку товаров для государственных нужд и на экспорт. Это гарантирует предприятию сбыт продукции, своевременную ее оплату, льготы по налогам, кредитам, субвенции и дотации на поддержку развития отрасли.



## **Вопрос 50**

### **Анализ использования чистой прибыли**

Контроль за распределением прибыли на практике осуществляется посредством представления соответствующей отчетности. Однако календарный год, за который представляется отчетность, является частью общего периода развития организации. Поэтому внешнее проявление показателей может искажать реальную действительность. Бухгалтерская отчетность из-за отсутствия полноты отражения не позволяет сделать подробный анализ распределения прибыли. Между тем можно выделить следующие направления использования прибыли: отчисления в бюджет в виде налогов, в резервный или аналогичные по назначению фонды, выплата доходов участникам организации и на развитие бизнеса. Последнее включает расширение производства, обновление основных средств, техническое перевооружение, внедрение инноваций, материальное стимулирование работников организации, социальное развитие коллектива и т. д.

В процессе анализа использования прибыли необходимо установить обоснованность структуры ее распределения по каждому направлению во взаимосвязи с показателями: рентабельность производства и продаж, величина прибыли и инвестиций на одного работника и на один рубль основных средств, коэффициент финансовой устойчивости и обеспеченности собственными оборотными средствами. Менеджмент финансовых результатов предполагает экономически обоснованное воздействие на факторы, способствующие наращиванию прибыли. Например, увеличение коммерческих расходов оправданно при условии роста товарооборота и активного продвижения товаров на рынки сбыта.

Распределение чистой прибыли в акционерных обществах главный вопрос дивидендной политики общества.

Дивидендная политика – элемент корпоративной культуры, повышающий доверие к акционерному обществу со стороны потенциальных акционеров; она положительно сказывается на инвестиционной привлекательности компании, способствуя росту



рыночных цен на ее акции.

Обоснованность дивидендной политики, ее открытость свидетельство соблюдения руководством акционерного общества интересов акционеров, владельцев как крупных, так и мелких пакетов акций.

Дивидендная политика разрабатывается и утверждается общим собранием акционеров в соответствии с Законом «Об акционерных обществах» и подробно описывает регламент объявления дивидендов, а также формы и сроки их выплат. Так, в дивидендной политике, как правило, содержатся положения о доле чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов (в процентном выражении), о регулярности выплат, о зависимости дивидендов от величины чистой прибыли и т. п.

Одним из важнейших показателей является прибыль на обыкновенную акцию, свидетельствующая о том, какая сумма заработанной в отчетном периоде чистой прибыли приходится на одну обыкновенную акцию.

Акционерные общества, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг, раскрывают информацию о прибыли, приходящейся на одну акцию, в виде двух показателей: базовой прибыли (убытка) на акцию и разводненной прибыли (убытка) на акцию.

Базовая прибыль (убыток) на акцию – это отношение базовой прибыли (убытка) отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода.

Базовая прибыль (убыток) отчетного периода представляет собой величину чистой прибыли, уменьшенную на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленных за отчетный период.

Базовая прибыль на акцию определяется на основе фактических данных, а показатель разводненной прибыли (убытка) на акцию имеет прогнозный характер и показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли или увеличения убытка, приходящегося на одну обыкновенную акцию в случаях:

- конвертации всех конвертируемых ценных бумаг (привилегированных акций и иных ценных бумаг) акционерного общества



в обыкновенные акции;

- исполнения договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

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

Анализ показателя прибыли на акцию основан, прежде всего, на результатах анализа чистой прибыли отчетного периода, в ходе которого оцениваются основные факторы, оказавшие влияние на полученный финансовый результат. Используя показатель прибыли на акцию для оценки привлекательности акций того или иного эмитента, инвестор в первую очередь должен оценить стабильность получения в будущем прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию. Заинтересованный в оценке «качества» полученной прибыли, он должен проанализировать составляющие полученного финансового результата.



## Вопрос 51

### Факторный анализ показателей рентабельности

Анализ рентабельности проводится по показателям, условно выделяемым в три группы: рентабельность функционирования организации, рентабельность основной деятельности (производства и реализации), рентабельность использования ресурсов предприятия.

Рентабельность функционирования организации исчисляется делением прибыли до налогообложения, или чистой прибыли, на полную себестоимость, результат умножается на 100 %.

Расчетное значение показывает, какую величину прибыли до налогообложения имеет фирма с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность производства находится делением прибыли (П) от продажи на полную себестоимость (ПС), результат умножается на 100 %. Она может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Рентабельность производства ( $R$ ) в целом по организации зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции ( $УД_i$ ), ее себестоимости ( $C_i$ ) и средних цен реализации ( $Ц_i$ ). Факторная модель этого показателя имеет вид:

$$R = \frac{П(K_{\text{общ}}, УД_i, Ц_i, C_i)}{ПС(K_{\text{общ}}, УД_i, C_i)}.$$

Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от продажи продукции (работ и услуг) на выручку, результат умножается на 100 %. Показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности и показывает, сколько прибыли имеет предприятие с одного рубля, полученного при продаже товаров. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность использования ресурсов (трудовых, земельных, оборотных и основных средств) определяется делением прибыли до налогообложения, или чистой прибыли, на величину ресурса, результат



умножается на 100 %.

Факторный анализ рентабельности проводится одним из методов детерминированного анализа по отечественной и зарубежной методикам (директ-костинг).

Уровень рентабельности продаж по отдельным видам продукции зависит от среднего уровня цены и себестоимости:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_i}{\text{ВР}_i} = \frac{K_i(\Pi_i - C_i)}{K_i \times \Pi_i} = \frac{\Pi_i - C_i}{\Pi_i}.$$

Алгоритм расчета количественного влияния факторов на изменение рентабельности продаж следующий.

1. Определяется рентабельность продаж за базисный и отчетный периоды:

$$R_{\text{баз}} = \frac{\Pi_{\text{баз}} - C_{\text{баз}}}{\Pi_{\text{баз}}};$$

$$R_{\text{отч}} = \frac{\Pi_{\text{отч}} - C_{\text{отч}}}{\Pi_{\text{отч}}}.$$

2. Рассчитывается условный показатель рентабельности продаж:

$$R_{\text{усл}} = \frac{\Pi_{\text{отч}} - C_{\text{баз}}}{\Pi_{\text{отч}}}.$$

3. Определяется общее изменение уровня рентабельности продаж:

$$\Delta R_{\text{общ}} = R_{\text{отч}} - R_{\text{баз}}.$$

4. Определяется изменение рентабельности продаж за счет изменения:

- цены реализации продукции:

$$\Delta R_{\text{ц}} = R_{\text{усл}} - R_{\text{баз}};$$

- себестоимости единицы продукции:

$$\Delta R_{\text{с}} = R_{\text{отч}} - R_{\text{усл}}.$$

Внедрение управленческого учета в части раздельного учета постоянных и переменных затрат одновременно повлияет и на



совершенствование методики факторного анализа показателей рентабельности.

Факторная модель рентабельности продаж по методике директ-костинг:

$$R_{\text{пр}} = \frac{B \times \sum_{i=1}^n (Y_{\text{д}} B_i \times \text{ДМД}_i) - \text{ПЗ}}{\sum_{i=1}^n K_i \times \text{Ц}_i}.$$

Факторная модель рентабельности производства по методике директ-костинг:

$$R = \frac{B \times \sum_{i=1}^n (Y_{\text{д}} B_i \times \text{ДМД}_i) - \text{ПЗ}}{\sum_{i=1}^n (K_i \times \text{ПерЗ}_i) - \text{ПЗ}}.$$

Расчетное значение показывает, какую величину прибыли от продажи имеет фирма с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Факторный анализ проводится методом цепных подстановок. По расчетным данным определяются направление воздействия и степень влияния факторов на результативный показатель с целью разработки стратегических направлений по повышению уровня доходности фирмы.



## Вопрос 52

### Методика расчета резервов роста прибыли и повышения рентабельности

Резервами повышения показателей рентабельности являются резервы роста прибыли.

Методика подсчета резервов увеличения прибыли за счет:

- увеличения объема продаж по рентабельной продукции: резерв роста объема продаж умножить на фактическую прибыль отчетного года в расчете на единицу продукции:

$$P \uparrow \Pi_k = P \uparrow K_i \times \Pi_{\phi i};$$

- снижения себестоимости продукции: возможный объем продаж умножить на резерв снижения себестоимости продукции:

$$P \uparrow \Pi_c = \Sigma P \downarrow C \times (K_{\phi} + P \uparrow K);$$

- увеличения выручки:

$$P \uparrow \Pi_{\text{вп}} = \frac{\Delta \Pi \div \Pi_0}{\Delta \Pi \div \Pi}.$$

Полученный результат показывает, на сколько процентов увеличится прибыль при изменении выручки на 1 %. Он называется эффектом операционного рычага и используется для анализа предпринимательского риска. Чем выше значение операционного рычага, тем выше чувствительность прибыли к изменению выручки, тем больший прирост обеспечивает один процент прироста выручки.

Величина операционного рычага зависит от структуры имущества предприятия. Если в составе активов фирмы основные средства занимают значительную долю, то данный показатель будет более чувствительным, так как имеет место высокий уровень постоянных издержек, связанных с содержанием основных средств. Высокая чувствительность наблюдается и при работе предприятия ближе к точке безубыточности. В таком случае необходимо постоянно контролировать масштабы производственной и сбытовой деятельности.



Для подсчета резервов роста рентабельности производства конкретного вида товара ( $P \uparrow R$ ) может быть использована следующая формула, определяемая расчетно-конструктивным методом:

$$P \uparrow R = R_{\text{в}} - R_{\text{ф}} = \frac{\Pi_{\text{ф}} + P \uparrow \Pi}{K_{\text{в}} \times C_{\text{в}}} \times 100\% - \frac{\Pi_{\text{ф}}}{C_{\text{ф}}} \times 100\%,$$

где  $R_{\text{в}}$  – рентабельность производства возможная;  $R_{\text{ф}}$  – рентабельность производства фактическая;  $\Pi_{\text{ф}}$  – фактическая прибыль от продажи товара;  $P \uparrow \Pi$  – резерв роста прибыли от продажи продукции;  $K_{\text{в}}$  – возможный объем реализации товара с учетом выявленных резервов его роста;  $C_{\text{в}}$  – возможный уровень себестоимости товара с учетом выявленных резервов снижения;  $C_{\text{ф}}$  – фактический уровень полной себестоимости продукции.

В заключение анализа необходимо обобщить все выявленные резервы роста прибыли и определить направление их воздействия на финансовое состояние организации.



## **Вопрос 53**

### **Цель, задачи и содержание анализа инвестиционной деятельности организации**

*Инвестиционная деятельность* это комплекс мероприятий по вложению денежных средств в строительство, земельные участки, технологии, машины и оборудование, интеллектуальные ценности, ценные бумаги и другие объекты, направленные на развитие конкурентоспособного бизнеса.

*Цель анализа инвестиционной деятельности* заключается в обосновании его коммерческой состоятельности: полное возмещение (окупаемость) вложенных средств или получение прибыли, размер которой оправдывает отказ от любого иного способа использования ресурсов (капитала) и компенсирует риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

*Задачами анализа инвестиционной деятельности* являются:

- оценка размеров инвестиций и тенденций их изменения по видам и объектам инвестирования в динамике лет;
- анализ структуры инвестиций и причин ее изменения;
- факторный анализ эффективности инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность включает *три этапа*.

1. Разработка бизнес-плана инвестиционных проектов. При этом оцениваются возможности реализации проекта с точки зрения маркетинговых, производственных, юридических и других аспектов. Учитываются макроэкономические и микроэкономические условия функционирования фирмы. Результатом первого этапа является структурированное описание идеи проекта, временной график его осуществления, установление благоприятных и отрицательных факторов бизнес-среды.

2. Оценка инвестиционной привлекательности каждого проекта и расчет показателей эффективности инвестиционной деятельности за отчетный период. Второй этап является самым значимым, так как определяются эффективность инвестиций и возможная стоимость



привлекаемого капитала. Исходной информацией являются: график капитальных вложений, объемы продаж, текущие (производственные) затраты, потребность в оборотных средствах, ставка дисконтирования. Определяется сумма денежных потоков с нарастающим итогом на конец установленного горизонта исследования. Результаты расчетов целесообразно оформлять в виде таблиц с отражением показателей эффективности инвестиций по нескольким наиболее привлекаемым инвестиционным проектам. Расчетные данные таблицы позволят определить, какой проект является наиболее выгодным и максимально соответствует достижению поставленной цели. 3. Контроль и координация плана мероприятий по внедрению инвестиционных проектов. Третий этап связан с выбором оптимальной схемы реализации проекта. Для этого используется информация о процентных ставках и графиках погашения кредитов, а также уровне дивидендных выплат и т. п. В случаях отклонения прогнозируемых данных принимаются оперативные управленческие решения по улучшению и стабилизации ситуации.

Экономическая оценка инвестиционной деятельности дополняется финансовой оценкой, направленной на выбор схемы финансирования проекта, и тем самым характеризует возможности по реализации имеющегося у проекта экономического потенциала.

Для достижения достоверности результатов анализа необходимо, чтобы:

- инвестиции и денежные потоки были сопоставимыми как во времени инвестиционного проекта, так и по месту их реализации (минимальный период исследования – один год);
- были учтены инфляционные процессы (обеспечена сопоставимость стоимостных показателей);
- каждый проект оценивался по статистическим и динамическим методам.



## **Вопрос 54**

### **Анализ размера и динамики реальных инвестиций**

К реальным инвестициям относятся приобретение оборудования, технологий, строительство объектов и затраты, связанные с расширением производства. Если речь идет о сельском хозяйстве, то к реальным инвестициям в дополнение к перечисленному относятся затраты по закладке многолетних насаждений и формированию основного стада.

Анализ начинают с изучения динамики инвестиций с учетом индекса роста цен по абсолютным и относительным показателям (размер инвестиций на одного работника, один квадратный метр занимаемой площади (га), сто рублей выручки, коэффициент обновления и замены основных средств).

*Оценка состояния строительства и ввода в действие объектов* проводится по каждому объекту строительно-монтажных работ с расчетом темпов роста и выявлением причин их снижения, в том числе относительно запланированных значений показателей. Строительство может выполняться подрядным и хозяйственным способами (собственными силами). При подрядном способе следует уделить максимальное внимание оценке платежеспособности и надежности подрядчиков, установить материальную ответственность за нарушение договорных обязательств, разработать гибкую систему оплаты за оказанные услуги, предусмотреть сервисное обслуживание в случаях выявления недостатков в строительных работах и определить реальные источники средств финансирования строительства.

Если строительство выполняется хозяйственным способом, то необходимо проанализировать себестоимость строительных работ в сравнении со сметной стоимостью капитального строительства. После этого изучают причины перерасхода или экономии средств по каждой статье затрат (расход материалов на строительство, затраты на оплату труда, на содержание машин и механизмов, накладные расходы). Причинами изменений могут быть отклонения в нормах расхода материалов, изменение цен на строительные материалы, затраты на охрану труда и



технику безопасности, изготовление и стоимость проектно-сметной документации, размеры и источники финансирования, обеспеченность материальными и трудовыми ресурсами.

Не рекомендуется начинать новое строительство при наличии незавершенного строительства или невыполнении плана сдачи объектов в эксплуатацию, так как это приводит к снижению рентабельности инвестиций.

Значительный удельный вес в реальных инвестициях занимают затраты *на приобретение техники и оборудования*. При ограниченности инвестиционной деятельности в первую очередь необходимо планировать приобретение тех видов основных средств, которые обеспечивают наиболее высокую отдачу с учетом фактора времени.



## Вопрос 55

### Анализ финансовых инвестиций

*Задачами анализа финансовых инвестиций* являются: изучение их состава, структуры; оценка формирования стоимости ценных бумаг в количественном и стоимостном выражении, выявление факторов их изменения; анализ эффективности вложений в ценные бумаги.

В процессе анализа состава и структуры финансовых инвестиций устанавливается соотношение не только между ценными бумагами, но и выплатами процентов по облигациям, привилегированным акциям, а также определяются суммы на дивиденды по обыкновенным акциям. Акции считаются сильными, если у акционерного общества число облигаций и привилегированных акций намного превышает количество обыкновенных акций.

Анализ факторов изменения стоимости ценных бумаг проводится на конец и начало периода по двум группам: ценные бумаги сроком до и более одного года. Факторами изменений могут быть приобретение ценных бумаг по наличному или безналичному расчету, путем обмена, безвозмездных поступлений от учредителей в уставный капитал организации.

*Эффективность ценных бумаг определяется:*

доходом от дивидендов ( $D_d$ ):

$$D_d = \frac{\text{Процентная ставка} \times \text{Номинальная цена акции}}{100\%};$$

- дивидендным покрытием ( $D_n$ ):

$$D_n = \frac{\text{Нераспределенная (чистая) прибыль}}{\text{Дивиденды по акциям}};$$

- доходом в расчете на акцию ( $D_a$ ):



$$D_a = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды по привилегированным акциям}}{\text{Количество выпущенных акций}};$$

- ценой акции на доход ( $C_a$ ):

$$C_a = \frac{\text{Прибыль на одну акцию}}{\text{Рыночная цена одной акции}}.$$

Показатели эффективности финансовых инвестиций отражают в определенной степени конкурентоспособность предприятия и позволяют прогнозировать ожидаемые доходы.



## Вопрос 56

### Особенности оценки инновационной деятельности

*Эффективность инновационной деятельности* характеризуется показателями: затраты на освоение новшеств; выручка от продажи продукции, произведенной с применением новшеств; прирост стоимости нематериальных активов; прибыль от продажи продукции, произведенной с применением новой, прогрессивной технологии.

Модель факторного анализа влияния инновационной деятельности на экономические показатели выглядит следующим образом.

1. Влияние на себестоимость единицы продукции ( $\Delta C_n$ ):

$$\Delta C_n = C_{нт} \times K_{дрз} \times УД_{нт} / 100\%,$$

где  $C_{нт}$  себестоимость инновационного товара (затраты по освоению новшеств на единицу объема реализации продукции с инновациями);  $K_{дрз}$  – коэффициент увеличения себестоимости за счет других затрат, включаемых в себестоимость продукции;  $УД_{нт}$  – доля продаж новой продукции в общем объеме реализации, %.

2. Влияние на прибыль ( $\Delta П_n$ ):

$$\Delta П_n = R_n \times C_{нт} \times K_n / 100\%,$$

где  $R_n$  – рентабельность нововведений;  $K_n$  – количество продукции с инновациями.

Необходимо учитывать, что на протяжении длительного времени новаторские начинания могут не давать ни прибыли, ни расширения производства, а только потреблять ресурсы, поэтому для обеспечения эффективности инноваций доходы должны возрастать в многократном размере.

В заключение анализа разрабатываются мероприятия по развитию инновационной деятельности и повышению инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.



## Вопрос 57

### Оценка эффективности инвестиций

Эффективность инвестиций оценивается по статистическим и динамическим методам.

К статистическим методам оценки эффективности инвестиций относится расчет срока окупаемости инвестиций  $COI$  ( $PP$ ), нормы прибыли и коэффициента эффективности инвестиций  $КЭИ$  ( $ARR$ ). Они базируются на допущении равной значимости доходов и расходов по проекту в разные промежутки времени.

Расчет коэффициента эффективности инвестиций ( $ARR$ ):

$$ARR = ((C_1 - C_2) \times K_2) / I,$$

где  $C_1$ ,  $C_2$  – себестоимость единицы продукции до и после вложения инвестиций, руб.;  $K_2$  – объем производства инвестируемых товаров (работ, услуг) после внедрения проекта, ед.;  $I$  – размер инвестиций, тыс. руб.

Полученное значение показателя отражает резерв снижения себестоимости за счет вложения инвестиций.

Срок окупаемости ( $PP$ ) – продолжительность времени, в течение которого сумма доходов равна сумме денег, вложенных в начальный период:

$$PP = \frac{\text{Стоимость товарной продукции (выручка)}}{\text{Величина инвестиций}}.$$

Необходимо отметить, что этот метод оценки имеет недостатки, в частности он не делает различия между проектами с одинаковой суммой кумулятивных доходов, но различным распределением ее по годам. Например, срок окупаемости одного проекта 2 года, а другого – 4 года. Однако от внедрения проекта со сроком окупаемости 4 года организация за весь прогнозируемый период получит прибыли существенно больше, чем по первому проекту. Поэтому организация должна выбрать тот проект, который наиболее выгоден, т. е. или максимальная величина дохода, или минимальный срок окупаемости проекта.

*Динамические методы оценки эффективности инвестиционной*



деятельности в наибольшей степени, чем статистические, отражают реальные доходы, так как при этом используется приведение доходов (расходов) по проекту, относящихся к различным промежуткам времени, к одному знаменателю с использованием дисконта, отражающему временную стоимость капитала. Это очень важно для инвестора, поскольку поступления и расходы, относящиеся к разным промежуткам времени, для него имеют неодинаковую ценность. В этой связи динамические методы используются преимущественно для прогнозирования эффективности инвестиционной деятельности. К динамическим методам относятся:

- чистая приведенная стоимость (чистый приведенный эффект) (*NPV*);
- индекс рентабельности инвестиций (*PI*);
- внутренняя норма прибыли (внутренняя норма доходности) (*IRR*);
- дисконтированный срок окупаемости инвестиций (*DPP*).



## Вопрос 58

### Прогнозирование эффективности инвестиционной деятельности

Для прогнозирования эффективности инвестиционной деятельности используют динамические методы.

*Метод оценки чистого приведенного эффекта (NPV – Net present value)* основан на сопоставлении величины исходной суммы инвестиции с общей суммой дисконтированных денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока.

Чистый приведенный эффект является ключевым критерием эффективности инвестиций и отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала инвестора в случае принятия рассматриваемого проекта.

*Методика расчета NPV.*

Определяется текущая стоимость затрат.

Рассчитывается текущая стоимость будущих денежных поступлений (дисконтированная стоимость), для чего доходы за каждый год приводят к текущей дате.

Стоимость затрат (вложений) сравнивается с текущей стоимостью доходов. Если:

- результат больше нуля, то проект позволит получить прибыль;
- равен нулю значит выручка равна затратам;
- меньше нуля – проект убыточный.

При нулевом результате аналитик обязан провести дополнительные исследования по предлагаемым проектам, учитывая расходы на выплату налогов.

*Метод оценки внутренней нормы окупаемости (IRR – Internal Rate of Return).* Его сущность заключается в расчете коэффициента дисконтирования, при котором NPV (чистая текущая стоимость) проекта равна нулю, т. е. определяется максимальная стоимость капитала, используемого для финансирования инвестиционных затрат, не позволяющая получать убытки.



Расчет внутренней ставки доходности (*IRR*) осуществляется путем математических преобразований показателя *NPV*:

$$NPV = \sum_{i=0}^{Lifz+1} \frac{NCF_i}{(1 + IRR)^i} = 0,$$

где *NCF* – чистый денежный поток на *i*-м интервале планирования.

*IRR* показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, который может возникнуть при реализации данного проекта, при этом текущая стоимость ожидаемых от инвестиционного проекта доходов будет равна текущей стоимости необходимых денежных вложений.

Метод расчета дисконтированного срока окупаемости инвестиций (*DPP* Discounted pay-back period). Его методика зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиций. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими:

$$DPP = \frac{I_c \div PV}{(1 + r)^n}.$$

Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом:

$$DPP = \frac{I_c \div \sum PV}{(1 + r)^n}.$$

Расчетная величина дисконтированного срока окупаемости показывает минимальный срок погашения инвестиционного кредита, взятого в объеме полных инвестиционных затрат проекта, при этом процентная ставка кредита равна ставке дисконтирования.

Метод расчета *DPP* рекомендуется использовать в случаях, когда руководству компании важно обеспечить ликвидность проекта, а не его доходность. Метод также выгоден в ситуации, когда инвестиции



сопряжены с высокой степенью риска, поэтому чем меньше срок окупаемости, тем проект менее рискованный.

В то же время данный метод имеет недостатки:

- не учитывает влияние денежных притоков последних лет;
- не делает различия между накопленными денежными потоками и их распределением по годам.

*Метод оценки индекса рентабельности (доходности) инвестиций (PI – Profitability index).* Индекс рентабельности определяется делением суммы приведенных эффектов на величину инвестиций:

$$PI = \frac{\sum (R_n - Z_n) \times 1 / I}{(1 + r)},$$

где  $R$  – величина прибыли;  $Z$  – величина затрат на внедрение инвестиционного проекта.

Если  $PI > 1$ , то проект следует принять; если  $PI < 1$ , то проект следует отвергнуть; если  $PI = 1$ , то проект – ни прибыльный, ни убыточный.

Индекс рентабельности инвестиций показывает уровень генерируемых проектом доходов, получаемых на единицу вложений. Его целесообразно использовать для ранжирования инвестиционных проектов в условиях ограниченного объема финансовых ресурсов.

В отличие от других методов оценки инвестиционного проекта  $PI$  характеризует устойчивость не только инвестиционного проекта, но и самой организации.

Для оценки инвестиционных проектов может быть использован экспресс-анализ, основанный на определении их устойчивости. При этом необходимо следовать пессимистическим прогнозам технико-экономических параметров, предусматривать резервы денежных средств на непредвиденные инвестиционные и операционные расходы, увеличивать норму дисконта на величину поправки на риск.

Анализ эффективности инвестиционной деятельности не ограничивается только методами их оценки, хотя они безусловно формируют основу аналитических исследований. Важными задачами бизнес-аналитиков являются:



- выявление факторов риска вследствие неопределенности информации по реализации инвестиционных проектов;
- расчет иных возможных вариантов реализации инвестиционного проекта, имеющих негативные отклонения от базисного варианта по различным выявленным факторам риска;
- разработка мер организационно-экономического характера в составе проектной документации, позволяющих учесть потенциальную возможность появления негативных ситуаций и снизить или устранить их отрицательные последствия для инвестиционного проекта.



## **Вопрос 59**

### **Анализ состояния и обеспеченности организации материальными ресурсами**

*Цель анализа* – выявление резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов.

*Задачи анализа* состояния и использования материальных ресурсов:

- определить обеспеченность организации материальными ресурсами, изучить динамику их состава и структуры;
- оценить состояние складских запасов, равномерность и ритмичность отпуска материалов в производство, их сохранность, потери от порчи при хранении;
- рассчитать показатели эффективности использования материальных ресурсов, установить причины их изменений и дать им экономическую оценку;
- провести факторный анализ материалоемкости отдельных видов материальных ресурсов;
- экономически обосновать и дать прогноз потребности в материальных ресурсах.

Анализ состава материальных ресурсов проводится по их видам с расчетом удельного веса в общей величине. При этом особое внимание уделяют материалам, потребление которых преобладает, так как их детальный анализ позволяет выявить резервы экономии, а следовательно, и снижения себестоимости продукции.

Обеспеченность материальными ресурсами определяется на основе сопоставления потребности в них с фактическим наличием по натуральным и стоимостным показателям по каждому виду материала, а также в сравнении с данными за предыдущий период. При большой номенклатуре материалов анализ проводится отдельно по основным, дефицитным и лимитирующим материальным ресурсам.

В промышленности рассчитывается показатель, характеризующий количество дней обеспеченности запасами ( $D_{обзi}$ ):



$$D_{\text{обз}} = \frac{\text{Запас конкретного вида материалов}}{\text{Норма расхода на единицу продукции} \times \text{Объем выпуска этой продукции за сутки}}.$$

Размер запасов может увеличиться за счет удельного расхода материалов, стоимости единицы материала и объема произведенной продукции. Большое влияние оказывает изменение или расширение специализации предприятия. В организациях с сезонным производством имеет место неравномерность поступления материалов по периодам года.

Следует отметить, что перерасход, недостаток и излишки материальных ресурсов приводят к снижению эффективности их использования. Сверхнормативное количество запасов может быть вызвано их невостребованностью, необоснованностью нормативов, ненадлежащим состоянием учета и расходования ресурсов. Хранение сверхнормативных запасов вызывает замедление оборачиваемости оборотных средств, отвлекает средства из оборота и тем самым ухудшает финансовое состояние фирмы. Для оперативного принятия мер по устранению перерасхода необходимо сравнивать отклонения норм расхода материалов по дням и декадам. Нормы могут меняться в результате внедрения более совершенных конструкций, экономичной технологии, применения заменителей, механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствования организации производства, рабочих мест.

По приобретенным материальным ресурсам следует уделить внимание выполнению условий договоров поставок, в частности по срокам, качеству и ассортименту полученных средств, пунктуальности и обязательности выполнения договоренностей. В результате недопоставки ресурсов необходимо определить количество недополученной продукции путем деления количества недопоставленного материала на норму расхода на единицу продукции.



## Вопрос 60

### Расчет и оценка показателей эффективности использования оборотных средств

*Коэффициент оборачиваемости* рассчитывается делением стоимости товарной продукции (выручка) на среднегодовую стоимость оборотных средств. Расчетное значение показывает, сколько раз оборачиваются средства (деньги – товар – деньги) в течение года.

*Продолжительность оборачиваемости* (период оборачиваемости) определяется делением 365 дней на коэффициент оборачиваемости.

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем меньше продолжительность оборота. В результате ускорения оборачиваемости часть средств высвобождается. *Сумма высвобожденных средств* рассчитывается умножением однодневного оборота за отчетный год на изменение продолжительности оборота за анализируемый период.

*Однодневный оборот* равен отношению выручки на фактическую продолжительность оборота.

Рост коэффициента оборачиваемости повышает ликвидность активов и финансовую устойчивость организации.

*Рентабельность использования оборотных средств* определяется делением прибыли до налогообложения на величину оборотных активов. Или если применить метод сокращения (числитель и знаменатель поделить на выручку), то можно использовать следующую факторную модель: рентабельность продаж умножить на коэффициент оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости, период обращения и рентабельность рассчитываются по видам оборотных средств: запасы, дебиторская задолженность, денежные средства.



## Вопрос 61

### Факторный анализ использования материальных ресурсов

Эффективность использования материальных ресурсов характеризуется системой обобщающих и частных показателей. Анализ целесообразно начинать с изучения обобщающих показателей.

Обобщающие показатели

*Материалоемкость* (МЕ) определяется отношением суммы материальных ресурсов (МР) к стоимости произведенной продукции (ВП) и показывает, сколько материальных затрат приходится на каждый рубль выпущенной продукции.

Факторный анализ материалоемкости проводится как в целом по организации, так и по видам материальных ресурсов методом цепных подстановок.

Алгоритм расчета:

$$ME = \frac{MP_1}{BP_0},$$

где 0, 1 – базовый и отчетный периоды. Изменение материалоемкости за счет:

- материальных ресурсов:

$$\Delta ME_{\text{мр}} = ME_{\text{усл}} - ME_0;$$

- стоимости произведенных товаров:

$$\Delta ME_{\text{вп}} = ME_1 - ME_{\text{усл}}.$$

*Материалоотдача* рассчитывается отношением стоимости продукции к сумме потребленных материальных ресурсов.

*Удельный вес материальных затрат в себестоимости* продукции рассчитывается отношением суммы материальных затрат к полной себестоимости. Расчетное значение характеризует значимость материальных ресурсов для производства и насколько оно является материала-лоемким.

*Коэффициент использования материалов* определяется путем деления суммы фактических материальных затрат на величину



материальных затрат, рассчитанную исходя из плановых калькуляций, фактического выпуска и ассортимента продукции. Значение коэффициента отражает соблюдение норм расхода материалов.

*Рентабельность использования материальных ресурсов* определяется делением прибыли до налогообложения на стоимость материальных ресурсов. Или если применить метод сокращения (числитель и знаменатель поделить на выручку), то можно использовать следующую факторную модель: рентабельность продаж умножить на коэффициент оборачиваемости.

*Частные показатели* используются для характеристики эффективности потребления отдельных материальных ресурсов и для определения мер по снижению удельной материалоемкости.

*Стоимостный показатель удельной материалоемкости* рассчитывается отношением стоимости всех потребленных материалов на единицу продукции к оптовой цене товара.

*Удельная материалоемкость в натуральном и условно-натуральном выражении* измеряется количеством израсходованных материальных ресурсов на единицу продукции.

Увеличение (уменьшение) материальных затрат в результате изменения материалоемкости ( $\Delta MЗ_{ме}$ ) можно установить по формуле:

$$\Delta MЗ_{ме} = ВП \times (ME_1 - ME_0),$$

где ВП – стоимость произведенного товара;  $ME_0$ ,  $ME_1$  – материалоемкость за базовый и отчетный периоды.

Расчетные показатели отчетного года сравнивают с базисным годом, изучают тенденцию изменений, указывают их причины и определяют количественное влияние факторов.



## Вопрос 62

### Направления по ускорению оборачиваемости материальных ресурсов

Повышение эффективности использования материальных ресурсов может осуществляться двумя путями: экстенсивным и интенсивным. Экстенсивный путь предполагает увеличение производства материальных ресурсов и связан с дополнительными затратами. Интенсивный путь удовлетворения потребности предприятия в материалах предусматривает более экономное расходование имеющихся запасов в процессе потребления.

К резервам повышения эффективности использования материалов (направлениям ускорения оборачиваемости) относятся:

- снижение материалоемкости единицы продукции, в том числе за счет применения ресурсосберегающих и безотходных технологий;
- увеличение объемов производства продукции, полное использование сырьевых ресурсов, внедрение научно обоснованных норм расхода на единицу продукции;
- сокращение потерь материальных ресурсов в производственном процессе и при их хранении, в том числе увеличение сохранности, усиление контроля за состоянием материальных ресурсов, уменьшение количества отходов.

В дальнейшем следует рассчитать влияние изменения эффективности использования материальных ресурсов на прибыль ( $\Delta\P_{\text{мр}}$ ):

$$\Delta\P_{\text{мр}} = \Delta K_{\text{об}} \times P_{\text{пр}} \times \text{МР},$$

где  $\Delta K_{\text{об}}$  – изменение коэффициента оборачиваемости материальных ресурсов;  $P_{\text{пр}}$  – фактический уровень рентабельности продаж; МР фактическая стоимость материальных ресурсов.



## **Вопрос 63**

### **Цель, задачи и информационная база анализа финансового состояния**

*Цель анализа* финансового состояния заключается в выявлении внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения и повышения платежеспособности организации. Задачи анализа:

- определение показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой (рыночной) активности;
- установление тенденций и причин изменений показателей;
- проведение факторного анализа по наиболее значимым показателям;
- комплексная и рейтинговая оценка финансового состояния;
- прогноз финансового положения фирмы.

Анализ финансового состояния организации основывается, как правило, на расчете относительных показателей, так как абсолютные показатели форм годовой бухгалтерской отчетности в условиях инфляции практически невозможно привести в сопоставимый вид.

Сущность анализа финансового состояния заключается в расчете основных ключевых показателей, их сравнении с нормативными или рекомендуемыми значениями, выявлении причин отклонений и разработке рекомендаций по улучшению ситуации.

*Информационной базой* для анализа служат бухгалтерский баланс и приложения к нему (форма бухгалтерской отчетности № 1–5).

Выделяют следующие зарубежные методики анализа финансового состояния: Э. Альтмана, У. Бивера, Г. Спрингейта, Ф. Лиса, Р. Тафлера. Следует отметить, что использование различных моделей дает почти один и тот же результат и они нуждаются в дополнении неформализованными методами анализа.

Несовершенство зарубежных аналитических моделей привело к тому, что на их базе были разработаны отечественные методики анализа финансового состояния:

- модель ученых Государственной экономической академии (г.



Иркутск);

- методика прогнозирования банкротства, разработанная учеными Государственного технологического университета (г. Казань);
- модель Г. В. Савицкой (г. Минск);
- комплексный индикатор финансовой устойчивости предприятия, предложенный профессором В. В. Ковалевым (г. Санкт-Петербург);
- шестифакторная математическая модель О. П. Зайцевой (комплексный коэффициент банкротства, г. Новосибирск);
- модель С. В. Бык (г. Орск Оренбургской области);
- модели А. В. Колышкина (г. Санкт-Петербург).

Анализ финансового состояния должен соответствовать методике следующих нормативно-правовых документов.

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (в ред. от 19.07.2007 г. № 140-ФЗ, с изм. от 30.12.2008 г. № 296-ФЗ). Принят Государственной Думой 27.09.2002 г. Одобрен Советом Федерации 16.10.2002 г.

2. Приказ Минэкономразвития РФ «Об утверждении методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций» от 21.04.2006 г.

3. Приказ Минэкономразвития РФ «Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и их платежеспособности» от 21.12.2005 г. № 792.

4. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа. Утверждены Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367.

5. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций (Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению от 23.01.2001 г. № 16).



## **Вопрос 64**

### **Анализ изменений и группировка статей пассива баланса**

Пассив баланса подразделяется:

- по источникам формирования:
  - ♦ собственные источники (капитал и резервы);
  - ♦ заемные (долгосрочные обязательства и краткосрочные кредиты и займы);
  - ♦ привлеченные (кредиторская задолженность);
- по срочности погашения:
  - ♦ наиболее срочные обязательства – П1 (кредиторская задолженность);
  - ♦ краткосрочные пассивы П2 (краткосрочные кредиты и займы, задолженность участников по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства);
  - ♦ долгосрочные пассивы – П3 (долгосрочные обязательства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей);
  - ♦ постоянные пассивы – П4 (капитал и резервы);
- по продолжительности использования:
  - ♦ постоянный капитал (перманентный – капитал, резервы и долгосрочные активы);
  - ♦ краткосрочный (краткосрочные пассивы).

Оценку изменений, происшедших в структуре капитала, можно дать с точки зрения инвестора и самого предприятия. С точки зрения инвестора, должно наблюдаться сокращение доли заемных и привлеченных средств и увеличение собственных. Для предприятия – увеличение обязательств является дополнительными средствами для функционирования производства и получения доходов. В процессе анализа изучают состав, давность образования кредиторской задолженности и ее причины.

Общую оценку пассива баланса отражает коэффициент соотношения собственных и заемных средств. В России соотношение между заемными и собственными средствами должно быть 50/50, в США – 60/40, в Японии 70/30.



Для анализа пассива баланса рассчитывают также коэффициенты финансовой независимости, автономии, соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств, устанавливают причины изменений и определяют возможности дальнейшего наращивания капитала.

Акцентируют внимание на величине добавочного капитала, который отражает стоимость дооценки внеоборотных активов, безвозмездно полученного имущества, ассигнования, в том числе по социальной сфере, эмиссионный доход акционерного общества (сверх номинальной стоимости акций). Особую значимость имеет статья «кредиторская задолженность по расчетам с персоналом», где отражается начисленная, но не выданная зарплата.



## **Вопрос 65**

### **Анализ состава и структуры собственного капитала организации**

Анализ собственного капитала проводится в целях:

- выявления основных источников формирования собственного капитала и определения последствия их изменений для финансовой устойчивости организации;
- установления способности организации к сохранению капитала;
- оценки возможности наращивания капитала.

Исходной информацией являются форма № 1 «Бухгалтерский баланс», форма № 3 «Отчет об изменениях капитала».

В процессе анализа необходимо оценить движение уставного, добавочного, резервного капитала и нераспределенной прибыли.

Изменения в капитале организации происходят в результате операций с собственниками, приобретающими выпущенные в отчетном периоде акции, а также за счет накопления нераспределенной прибыли, уценки и дооценки различных видов имущества, изменений в учетной политике. Только детальное изучение и сопоставление отдельных элементов третьего раздела бухгалтерского баланса позволяют объяснить все изменения, которые происходят в структуре собственного капитала и его величине.

Финансовый аспект анализа собственного капитала в акционерных обществах заключается в сопоставлении его величины с величиной чистых активов. Под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается величина, определяемая вычитанием из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

При этом в состав активов не включается стоимость в сумме фактических затрат на выкуп собственных акций, выкупленных акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

В пассив не включаются доходы будущих периодов.



Если стоимость чистых активов окажется меньше величины минимального уставного капитала, установленного законодательством на дату регистрации, то организация должна принять решение о своей ликвидации.

Аналитическим показателем является рентабельность собственного капитала, который определяется делением прибыли до налогообложения на величину третьего раздела бухгалтерского баланса. Расчетное значение показывает, сколько получено прибыли на каждый рубль вложенных собственных средств.



## **Вопрос 66**

### **Анализ изменений и группировка статей актива баланса**

Актив баланса подразделяется:

- по степени оборачиваемости:
  - ♦ основной;
  - ♦ текущий (оборотный) капитал;
- по степени ликвидности:
  - ♦ наиболее ликвидные активы – А1 (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);
  - ♦ быстрореализуемые активы – А2 (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев);
  - ♦ медленно реализуемые А3 (запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность свыше 12 месяцев, прочие оборотные активы);
  - ♦ труднореализуемые активы – А4 (внеоборотные активы).

Для детального анализа бухгалтерского баланса необходимо знать содержание каждой его статьи.

Нематериальные активы и основные средства отражаются по остаточной стоимости. По основным средствам показываются как действующие, так и находящиеся на консервации или в запасе, а также отражаются капитальные вложения на улучшение земель и в арендованные здания, оборудования. По фактическим затратам показываются земельные участки, объекты природопользования, приобретенные в собственность.

Высокий удельный вес нематериальных активов и высокая доля их прироста свидетельствуют об инновационном характере стратегии предприятия. А высокая доля долгосрочных вложений свидетельствует о развитии инвестиционной деятельности организации.

В незавершенном строительстве показывается стоимость незаконченного строительства, осуществляемого и хозяйственным, и подрядным способом. Кроме того, здесь отражаются затраты по формированию основного стада, стоимость оборудования, требующего



монтажа и установки, затраты на геологоразведочные работы.

В запасах отражаются остатки запасов сырья, материалов, топлива, тары, готовая продукция, товары отгруженные, незавершенное производство. При увеличении доли незавершенного производства отвлекается из оборота часть средств, что отрицательно сказывается на финансовых результатах. В то же время их увеличение одновременно с основными средствами отражает ориентацию предприятия на расширение основной деятельности.

По статьям «прочие дебиторы» показывается задолженность за финансовыми и налоговыми органами, включая по переплате по налогам, сборам и прочим платежам в бюджет; задолженность работников организации по предоставленным им ссудам и займам за счет средств этой организации или банковского кредита, по возмещению материального ущерба организации и т. п.

Общую структуру активов характеризует коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов. Значение данного показателя зависит от отраслевых особенностей кругооборота средств. Чем выше значение коэффициента, тем более ресурсоемко данное предприятие, выше производственный риск.

Увеличение доли оборотных активов может свидетельствовать о формировании наиболее мобильной структуры, отвлечении части текущих активов на кредитование других предприятий, о сворачивании производственной базы или искажении реальной оценки основных средств. Оптимальной структурой оборотных средств, по мнению М. Н. Крейниной, является та, в которой доля запасов составляет 66,7 %; дебиторской задолженности – 26,7 %; денежных средств и краткосрочных финансовых вложений 6,6 %.

В процессе анализа в первую очередь необходимо определить удельный вес тех активов, возможность реализации которых представляется маловероятной (незавершенное производство, сомнительная дебиторская задолженность, залежалые запасы).

Следует обратить внимание на соотношение труднореализуемых активов к легкорезализуемым. Увеличение доли запасов и затрат может



свидетельствовать о наращивании производственного потенциала, о защите денежных средств от инфляции, а также о нерациональной стратегии предприятия.

При анализе дебиторской задолженности необходимо изучить суммы и сроки погашения по каждому дебитору. Для анализа просроченной задолженности изучают динамику, давность и причины ее образования.



## Вопрос 67

### Анализ ликвидности и платежеспособности организации

*Ликвидность* это способность активов превращаться в денежные средства для своевременного погашения обязательств. *Платежеспособность* в международной практике означает достаточность ликвидных активов для погашения в любой момент всех своих краткосрочных обязательств перед кредиторами. Платежеспособность является составной частью ликвидности.

Выделяют ликвидность баланса и ликвидность организации. Ликвидность баланса устанавливается на основе сопоставления итогов групп актива по степени ликвидности и пассива по источникам погашения.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4.$$

Выполнение четвертого равенства свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

*Анализ ликвидности организации* проводится по следующим коэффициентам.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{ал}$ ):

$$K_{ал} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные пассивы}}.$$

Значение коэффициента показывает, какую долю обязательств организация может погасить немедленно. Рекомендуемое значение данного показателя 0,2–0,5. Если данный коэффициент постоянно (на протяжении нескольких периодов времени) превышает 0,5, то платежеспособность предприятия считается высокой. Данный показатель имеет значимость для поставщиков сырья и материалов.

2. Коэффициент критической оценки ( $K_{ко}$ ):

$$K_{ко} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность в течение 12 месяцев}}{\text{Краткосрочные пассивы}}.$$



Значение данного коэффициента показывает возможность погашения краткосрочных обязательств предприятия при условии полного расчета с дебиторами. Дебиторская задолженность со сроками погашения более 12 месяцев не включается, поскольку она может быть не реальной к погашению. Рекомендуемое значение 0,7–1. Показатель важен для банков и инвесторов.

*3. Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{\text{тл}}$ ):*

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные пассивы}}.$$

Значение коэффициента показывает платежные возможности организации при условии не только погашения дебиторской задолженности, но и при продаже в случае необходимости материальных ресурсов. При этом следует учесть, что налог на добавленную стоимость может быть использован только по назначению, а для погашения задолженности из состава оборотных средств реально можно использовать только готовую продукцию, дебиторскую задолженность, излишки запасов, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности – не менее 2. По мнению Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой, оптимальное значение данного показателя от 1,5 до 3,5.

*4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ( $K_{\text{осос}}$ ):*

$$K_{\text{осос}} = \frac{\text{Капитал и резервы} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}.$$

Нормативное значение коэффициента – не менее 0,1.

Предприятие признается неплатежеспособным, а его структура баланса неудовлетворительной, если коэффициент текущей ликвидности или коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами меньше нормативного значения. При выполнении указанного условия рассчитывают коэффициент утраты или восстановления



платежеспособности:

Коэффициент утраты платежеспособности =  $K_{\text{тл1}} + 3/T \times (K_{\text{тл1}} - K_{\text{тл0}}) / 2$ ;

Коэффициент восстановления платежеспособности =  $K_{\text{тл1}} + 6/T \times (K_{\text{тл1}} - K_{\text{тл0}}) / 2$ ,

где,  $K_{\text{тл1}}$ ,  $K_{\text{тл0}}$  – коэффициент текущей ликвидности за базисный и отчетный периоды;  $T$  – период, за который рассчитан коэффициент текущей ликвидности.

Наиболее значимым показателем ликвидности организации является коэффициент текущей ликвидности, поэтому для выявления причин его изменения необходимо провести факторный анализ по следующей модели:

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Нераспределенная прибыль}} \times \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Краткосрочные пассивы}} = X_1 \times X_2,$$

где  $X_1$  показывает, сколько на один рубль чистой прибыли приходится активов организации;  $X_2$  – показывает способность предприятия погашать долги за счет собственных источников.

В соответствии с Приказом ФСФО России от 23 января 2001 г. № 16 и методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния организаций для оценки их платежеспособности рекомендованы следующие показатели:

- степень платежеспособности общая ( $K_{\text{пл общ}}$ );
- коэффициент задолженности по кредитам банков и займам ( $K_{\text{з кз}}$ );
- коэффициент задолженности другим организациям ( $K_{\text{з орг}}$ );
- коэффициент задолженности фискальной системе ( $K_{\text{з б}}$ );
- коэффициент внутреннего долга ( $K_{\text{внд}}$ );
- степень платежеспособности по текущим обязательствам ( $K_{\text{з то}}$ );
- коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами ( $K_{\text{покр}}$ ).

Они определяются отношением отдельных статей четвертого, пятого



разделов баланса или их итогов к среднемесячной выручке (валовая выручка, включающая выручку от продажи за отчетный период, НДС, акцизы и другие обязательные платежи, деленная на 12 месяцев).

Например:

$$K_{\text{кз}} = \frac{\text{Сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов}}{\text{Среднемесячная выручка}}.$$

Значения коэффициентов показывают, в какие средние сроки организация может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднемесячной выручки, полученной в данном отчетном периоде, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на погашение задолженности.

Причины неплатежеспособности организации: невыполнение плана по производству и продаже продукции, повышение себестоимости товаров, неэффективное использование оборотного капитала, нарушение расчетно-платежной дисциплины, высокий процент налогообложения, недостатки в управлении финансами предприятия.



## **Вопрос 68**

### **Прямой и косвенный методы анализа движения денежных средств**

Денежные средства организации представляют собой совокупность денег, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных счетах, в выставленных аккредитивах и особых счетах, чековых книжках, переводах в пути и денежных документах. В широком смысле к денежным активам относятся также вложения в краткосрочные ценные бумаги и требования на получение денежных средств.

Недостаток денежных средств может оказать серьезное негативное влияние на деятельность организации, результатом может стать неплатежеспособность, снижение ликвидности, убыточность и даже прекращение функционирования организации в качестве хозяйствующего субъекта рынка. Избыток денежных средств также может иметь отрицательные последствия для организации, так как не обеспечивает доход. Кроме того, происходит потеря реальной стоимости денег из-за инфляционных процессов.

Цель анализа движения денежных средств – разработать меры по ускорению их оборачиваемости.

Основными задачами анализа денежных средств являются:

- анализ использования денежных средств строго по целевому назначению;
- оценка правильности и своевременности расчетов с бюджетом, банками, персоналом;
- анализ соблюдения форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и поставщиками;
- диагностика уровня ликвидности предприятия;
- прогнозирование способности предприятия погасить возникшие обязательства в установленные сроки;
- оптимизация процесса управления денежными средствами предприятия.

В экономической науке и практике выделяют три направления



оценки денежных средств (прямой, косвенный и коэффициентный методы). Они позволяют оценить денежные потоки организации и разработать меры по их оптимизации.

*Прямой метод анализа движения денежных средств по видам деятельности организации* позволяет оценить:

- объемы и источники получения денежных средств, а также направления их использования в процессе осуществления текущей (обычной) деятельности;
- достаточность собственных средств организации для инвестиционной деятельности;
- необходимость привлечения дополнительных заемных средств в рамках финансовой деятельности;
- прогноз в обеспечении постоянной платежеспособности, т. е. полной и своевременной оплаты текущих обязательств в будущем.

Одно из преимуществ прямого метода состоит в том, что он показывает общие суммы поступлений и платежей и концентрирует внимание на тех статьях, которые генерируют наибольший приток и отток денежных средств. Однако прямой метод не раскрывает взаимосвязи величины финансового результата и величины изменения денежных средств, в частности не раскрывает, почему возникает ситуация, когда прибыльное предприятие является неплатежеспособным.

*Косвенный метод анализа денежных средств* более предпочтителен с аналитической точки зрения, так как позволяет объяснить причины расхождений между финансовыми результатами и свободными остатками денежной наличности.

Косвенный метод осуществляется путем соответствующей корректировки чистой прибыли на сумму изменений в запасах, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и других статей актива, относящихся к текущей деятельности.

Такие корректировки условно подразделяются на четыре группы по характеру хозяйственных операций.

1. Корректировки, связанные с несовпадением времени отражения



доходов и расходов в бухгалтерском учете с притоком и оттоком денежных средств по этим операциям. Примером является отражение в учете операции отгрузки продукции с предоставлением покупателям отсрочки платежа, при котором начисляется выручка от продаж, а соответствующего притока денежных средств в данном отчетном периоде может не произойти. Следовательно, необходимо произвести корректировку прибыли в сторону ее уменьшения на сумму роста балансовых остатков дебиторской задолженности. И наоборот, при росте кредиторской балансовой задолженности по авансам, полученным от покупателей в качестве предоплаты за будущие поставки продукции, необходимо увеличить прибыль отчетного периода.

2. Корректировки, связанные с хозяйственными операциями, не оказывающими непосредственного влияния на формирование прибыли, но вызывающими движение денежных средств. В частности, оплата закупок сырья, материалов и т. п. и адекватный этому рост остатков материальных оборотных активов в анализируемом периоде вызывают необходимость произведения корректировок величины чистой прибыли. При росте остатков материальных оборотных активов сумму чистой прибыли необходимо уменьшить на эту величину, при снижении – увеличить. Другим примером данной группы корректировочных процедур могут служить хозяйственные операции, вызывающие изменение балансовых обязательств по кредитам и займам. Так, приток или отток денежных средств в связи с привлечением или возвратом заемных средств (кредитов, займов) не вызывает аналогичного изменения финансового результата. Поэтому при изменении остатков соответствующих счетов сумма прибыли отчетного периода также подлежит корректировке: с их ростом прибыль должна быть увеличена, с уменьшением – уменьшена.

3. Корректировки, связанные с операциями, оказывающими непосредственное влияние на расчет показателя прибыли, но не вызывающие движения денежных средств. Примером такой операции является начисление амортизации основных средств, нематериальных активов. Прибыль должна быть скорректирована в сторону увеличения на сумму начисленной амортизации за отчетный период.



4. Корректировки суммы чистой прибыли производятся с учетом изменения балансовых остатков активов и пассивов по видам деятельности организации (текущей, инвестиционной, финансовой). В процессе осуществления корректировок чистой прибыли ее величина преобразуется в величину изменения остатка денежных средств за анализируемый период, т. е. в конечном счете должно быть достигнуто равенство.

Косвенный метод анализа денежных средств позволяет определить влияние различных факторов финансово-хозяйственной деятельности организации на чистый денежный поток, установить, какие факторы сыграли наиболее существенную роль в отвлечении денежных средств и какие источники были привлечены организацией для компенсации денежной массы.

Важно отметить, что информационная база анализа для субъектов малого предпринимательства не включает форму № 4 «Отчет о движении денежных средств», являющуюся основной для проведения прямого метода анализа. В этом случае проводится оценка денежных потоков по данным бухгалтерской отчетности (анализ счетов, оборотно-сальдовой ведомости бухгалтерских счетов 50, 51, 52, 55, 57, 58).

*Оценка денежных потоков* включает в себя пять этапов.

1. Рассматривается динамика объема формирования положительного денежного потока организации (притока денежных средств) по отдельным источникам. Целесообразно сопоставлять темпы роста положительного денежного потока с темпами роста активов, объемов выручки от продаж, различными показателями прибыли (прибыли от продаж, чистой прибыли). Особое внимание необходимо уделить соотношению источников образования положительного денежного потока: внутренних (выручки от продаж) и внешних (полученных займов, кредитов), выявлению степени зависимости от внешних источников.

2. Изучается динамика объема отрицательного денежного потока организации (оттока денежных средств), а также его структура по направлениям расходования денежных средств.

3. Анализируется сбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков по общему объему.



4. Определяются роль показателя чистой прибыли в формировании чистого денежного потока, влияние на него различных факторов: изменения за анализируемый период остатков производственных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, начисленной амортизации, образованных резервов и т. п. Особое место уделяется характеристике «качества чистого денежного потока», т. е. структуре источников его формирования. Высокий уровень качества чистого денежного потока характеризуется ростом удельного веса чистой прибыли, полученной за счет роста выручки от продаж, снижения себестоимости. Низкое качество имеет чистый денежный поток, значительная часть которого получена за счет роста цен на реализованную продукцию, обусловленного в большей степени инфляционными процессами.

5. Проводится коэффициентный анализ, моделируются факторные системы с целью выявления и количественного измерения разнообразных резервов роста эффективности управления денежными потоками.

*Коэффициентный анализ* включает расчет следующих показателей (коэффициентов): текущей платежеспособности, достаточности чистого денежного потока, эффективности денежных потоков, реинвестирования денежных потоков, рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности.

Прежде всего коэффициентный анализ денежных потоков дает представление о возможности организации генерировать необходимую величину поступлений денежных средств по текущей деятельности для поддержания платежеспособности.

Дополнительными показателями могут быть: коэффициент оборачиваемости и период обращения денежных средств, коэффициент абсолютной ликвидности, рентабельность израсходованных и поступивших денежных средств. Анализ изменений их величины покажет взаимосвязь использования денежных средств с результатами экономической и финансовой деятельности организации.

В результате аналитической работы можно сделать выводы о причинах дефицита денежных средств. Такими причинами могут быть:

- низкая рентабельность продаж, активов и собственного капитала;



- отвлечение денежных средств в излишние производственные запасы и незавершенное производство, влияние инфляции на запасы;
- большие капитальные затраты, не обеспеченные соответствующими источниками финансирования, влияние инфляции на капитальные вложения;
- высокие выплаты налогов и сборов и сумм дивидендов акционерам.

Процесс анализа завершается оптимизацией денежных потоков путем выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом внешних и внутренних факторов с целью достижения сбалансированности, синхронизации и роста чистого денежного потока.

Основными задачами оптимизации денежных потоков являются:

- выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств;
- обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков во времени и по объемам;
- обеспечение более тесной взаимосвязи денежных потоков по видам хозяйственной деятельности предприятия;
- повышение суммы и качества чистого денежного потока, генерируемого хозяйственной деятельностью предприятия.

В системе оптимизации денежных потоков предприятия важное место принадлежит их сбалансированности во времени. В процессе такой оптимизации используются два основных метода – выравнивание и синхронизация.

Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Этот метод оптимизации позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков (как положительных, так и отрицательных), оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень абсолютной ликвидности. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации



должны снижаться. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью коэффициента корреляции, который в процессе оптимизации должен стремиться к значению 1. Заключительным этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистого денежного потока предприятия.

Рост чистого денежного потока обеспечивает повышение темпов экономического развития предприятия на принципах самофинансирования, снижает зависимость от внешних источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивает прирост рыночной стоимости предприятия.

Для этого предлагается составлять платежный календарь (план платежей точной даты), в котором, с одной стороны, отражается график поступления денежных средств от всех видов деятельности в течение прогнозного периода времени (5, 10, 15, 30 дней), а с другой график предстоящих платежей (налогов, заработной платы, формирования запасов, погашения кредитов и процентов по ним и т. д.). Платежный календарь дает возможность финансовым службам предприятия осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств, своевременно фиксировать изменение финансовой ситуации и вовремя принимать корректирующие меры по синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков и обеспечению стабильной платежеспособности предприятия.

Мерами по повышению суммы чистого денежного потока могут быть:

- снижение суммы постоянных и переменных издержек;
- осуществление эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение уровня суммарных налоговых выплат;
- осуществление эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня доходности текущей деятельности;
- постоянный контроль состояния расчетов с покупателями, особенно по отсроченным платежам;
- установление определенных условий кредитования дебиторов, например: покупатель получает скидку 2 % в случае оплаты полученного товара, оказанных услуг в течение 10 дней с момента получения и (или) оказания услуг.



## **Вопрос 69**

### **Анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации**

Главной целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности является разработка мероприятий по совершенствованию настоящей или формированию новой политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей. В разработке политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью акцент делается на расширение объема продаж продукции, оптимизацию общего размера задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации.

В отечественной литературе предлагается множество различных подходов к анализу дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 2).

Алгоритм комплексного подхода к анализу дебиторской и кредиторской задолженности можно представить в виде схемы на рис. 5.

Для более полного обобщения сведений об обороте денежных средств, т. е. об обороте дебиторской и кредиторской задолженности, рекомендуем проводить предприятию расчет финансового цикла. Финансовый цикл, или цикл обращения денежной наличности представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота.

Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы омертвлены в запасах и дебиторской задолженности. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков с временной задержкой, то этот период, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, т. е. финансовый цикл, меньше на среднее время обращения кредиторской задолженности. Сокращение операционного и финансового циклов в динамике рассматривается как положительная тенденция. Если сокращение операционного цикла может быть сделано за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, то финансовый цикл может быть сокращен как за счет данных факторов, так и за счет некоторого некритического



замедления оборачиваемости кредиторской задолженности. Таким образом, продолжительность финансового цикла (ПФЦ) в днях оборота рассчитывается по формулам:

$$\text{ПФЦ} = \text{ПОП,} - \text{ВОК} = \text{ВОЗ} + \text{ВОД} - \text{ВОК};$$

$$\text{ВОЗ} = \frac{\text{Средние производственные запасы}}{\text{Затраты на производство продукции}} \times T;$$

$$\text{ВОД} = \frac{\text{Средняя дебиторская задолженность}}{\text{Выручка от продажи}} \times T;$$

$$\text{ВОК} = \frac{\text{Средняя кредиторская задолженность}}{\text{Затраты на производство продукции}} \times T,$$

где ПОЦ – продолжительность операционного цикла; ВОК – время обращения кредиторской задолженности; ВОЗ – время обращения производственных запасов; ВОД – время обращения дебиторской задолженности;  $T$  продолжительность периода, по которому рассчитываются средние показатели (как правило, год, т. е.  $T = 365$  дней).



**Рис. 5.** Комплексный подход к анализу дебиторской и кредиторской задолженности

**Таблица 2.** Отечественные методики анализа обязательств



## организации

Название	Основные положения	Достоинства	Недостатки	Особенности
Методика анализа долгов А. Д. Шеремета	Общая оценка динамики объема дебиторской задолженности (далее — ДЗ) в целом и по отдельным статьям Коэффициентный анализ (доля ДЗ в оборотных активах, анализ ее структуры, анализ качественного состояния ДЗ, оценки динамики сомнительной задолженности) Анализ кредиторской задолженности (далее — КЗ) по приведенному выше алгоритму Сопоставление результатов анализа ДЗ и КЗ	Доступность (для проведения анализа достаточно форм 1 и 5 бухгалтерской отчетности) Простота применения	Сама методика недостаточно прописана, некоторые этапы не раскрыты или не детализированы Рекомендации, предлагаемые автором, носят общий характер Методика основана на анализе данных отчетности, т. е. прошлых тенденций	Делается акцент на необходимость сопоставления результатов анализа ДЗ и КЗ
Методика анализа долгов Б. К. Кулишбакова	Установление характера ДЗ по срокам возникновения, анализ их динамики Анализ задолженности по составу дебиторов, занимающих преобладающий удельный вес	Простота применения Наглядность (работа с данными, обобщенными в таблицу) Рекомендации, предлагаемые автором, конкретные	Анализ кредиторов не предусмотрен Данная методика приемлема для целей внутреннего управления организацией, поскольку требует подробной информации о дебиторах	Методика основана на группировках ДЗ

	Установление безнадежных долгов для определения возможной суммы резерва и оценки реальной величины и взвешенного старения ДЗ Принятие решения о предоставлении скидок за ускорение расчетов, о продаже ДЗ и другого на основе результатов анализа	Индивидуальная работа с крупными дебиторами	Методика основана на анализе данных прошлых тенденций	Предполагается индивидуальный подход в работе с дебиторами посредством рассмотрения задолженности каждого в отдельности и выработки решений по дальнейшему сотрудничеству
Методика анализа долгов А. А. Максютова	Ранжирование дебиторских долгов по методу Парето Формирование портфеля дебиторов и расчет среднего срока возврата по всему портфелю, ранжирование дебиторов по данному показателю Расчет размера инвестиций в дебиторские долги Определение влияния «связанных затрат», т. е. затрат, связанных с обслуживанием банковских кредитов, которые организация берет для восполнения денежной наличности Коэффициентный анализ ДЗ и КЗ	Многосторонний подход Учет «связанных затрат» Наглядность Применение комплексной группировки дебиторов Идентификация наиболее крупных дебиторов	Не предлагается никаких рекомендаций по итогам анализа Данная методика приемлема для целей внутреннего управления организацией, поскольку требует подробной информации о дебиторах Методика основана на анализе данных прошлых тенденций	Учет «связанных затрат» Вводится своеобразный «ориентир» — средний срок возврата по всему портфелю дебиторов, что позволяет эффективно ранжировать дебиторов Предполагается учет «связанных затрат»



Название	Основные положения	Достоинства	Недостатки	Особенности
Методика анализа долгов А. В. Панфилова	Ранжирование ДЗ по срокам ее инкассации Применение ABC-метода для анализа ДЗ Коэффициентный анализ ДЗ, а также определение величины КЗ, сопоставление ДЗ и КЗ	Применение ABC-метода позволяет сосредоточиться на работе с наиболее крупными дебиторами и тем самым сэкономить время, ресурсы и повысить эффективность управления Идентификация наиболее крупных дебиторов Наглядность	Не предлагается никаких рекомендаций по итогам анализа Данная методика приемлема для целей внутреннего управления организацией, поскольку требует подробной информации о дебиторах Методика основана на анализе данных прошлых тенденций	Применение ABC-метода Делается акцент на необходимость сопоставления результатов анализа ДЗ и КЗ
Методика анализа долгов О. В. Ефимовой	Коэффициентный анализ (доля ДЗ в оборотных активах, анализ ее структуры, анализ качественного состояния ДЗ, оценки динамики сомнительной задолженности) Анализ кредиторской задолженности (далее КЗ) по приведенному выше алгоритму Сопоставление результатов анализа ДЗ и КЗ	Простота применения Наглядность (работа с данными, обобщенными в таблицу) Рекомендации, предлагаемые автором, конкретные	Рекомендации, предлагаемые автором, носят общий характер Методика основана на анализе данных отчетности, т. е. прошлых тенденций	Делается акцент на необходимость сопоставления результатов анализа ДЗ и КЗ

Методика анализа долгов Е. М. Шахбазян	Определение структуры и динамики изменения видов ДЗ Анализ производственно-коммерческого цикла организации Определение темпов погашения отдельных видов ДЗ Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости ДЗ в целях реализации поставленных перед организацией задач Оценка издержек финансирования в зависимости от срока оборачиваемости ДЗ Составление реестра старения счетов дебиторов Разработка мероприятий по возврату задолженности наиболее крупных дебиторов	Результаты анализа позволяют обоснованно предположить, какие виды ДЗ могут быть рассмотрены с точки зрения возможности их сокращения Комплексность Каждый этап расписан подробно	Трудоемкость Данная методика приемлема для целей внутреннего управления организацией, поскольку требует подробной информации о дебиторах Методика основана на анализе данных прошлых тенденций	Данная методика позволяет выделить средства, реально принадлежащие организации, и средства, которые последняя должна заплатить государству по факту оплаты покупателями счетов за реализованную продукцию Структура ДЗ в целях настоящего расчета имеет вид: НДС, себестоимость продукции, прибыль
--	---	--	--	---

Уплата долгов дебиторами – это практически источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности медленнее, чем кредиторской, это означает, что у предприятия неблагоприятные условия расчетов с покупателями и



поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию. И напротив, если дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у предприятия появляются свободные средства в обороте в размере, соответствующем разнице числа дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности.

Аналитические процедуры, имеющие отношение к управлению дебиторской задолженностью, входят в систему внутрифирменного финансового анализа и управленческого контроля. Эффективная система управления включает:

- качественный отбор покупателей;
- определение оптимальных условий кредитования;
- четкую процедуру предъявления претензий;
- контроль за выполнением условий договоров;
- регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам погашения и пр.;
- соблюдение четкой процедуры оплаты счетов и получения платежей;
- ориентацию на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одному или нескольким крупным покупателям;
- контроль соотношения уровня дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования;
- использование факторинга.



## Вопрос 70

### Анализ финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости проводится по абсолютным и относительным показателям. Абсолютные показатели характеризуют обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования. При этом рассчитывают:

$$\Phi_{\text{COC}} = \text{COC} - 33,$$

где СОС – собственные оборотные средства; 33 – величина запасов с НДС по приобретенным ценностям.

$$\text{COC} = \text{СК} - \text{ВНА},$$

где СК – капитал и резервы (собственный капитал); ВНА – внеоборотные активы.

$$\Phi_{\text{CD}} = \text{CD} - 33;$$

$$\text{CD} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВНА};$$

$$\text{CD} = \text{COC} + \text{ДО},$$

где ДО – долгосрочные обязательства.

$$\Phi_{\text{OI}} = \text{OI} - 33,$$

где ОИ – общая сумма источников средств для формирования запасов и затрат.

$$\text{OI} = \text{CD} + \text{КО},$$

где КО – краткосрочные обязательства.

Выделяют четыре типа финансовой устойчивости:

Типы финансовой устойчивости	$\pm \Phi_{\text{COC}}$	$\pm \Phi_{\text{CD}}$	$\pm \Phi_{\text{OI}}$
Абсолютная устойчивость ( $S = 1, 1, 1$ )	+	+	+
Нормальная устойчивость ( $S = 0, 1, 1$ )	–	+	+
Неустойчивое финансовое состояние ( $S = 0, 0, 1$ )	–	–	+
Кризисное финансовое состояние ( $S = 0, 0, 0$ )	–	–	–

Если предприятие имеет кризисное или неустойчивое финансовое состояние, то оно не обеспечено ни одним из источников формирования запасов. В случае одновременного востребования кредиторами погашения



задолженности данный источник формирования отсутствует.

### **Относительные показатели финансовой устойчивости**

#### **1. Коэффициент финансовой устойчивости ( $K_{фy}$ ):**

$$K_{фy} = \frac{\text{Капитал и резервы}}{\text{Валюта баланса}}.$$

Рекомендуемое значение 0,5.

Чем выше значение этого показателя, тем предприятие более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов.

#### **2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ( $K_{сзс}$ ):**

$$K_{сзс} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Капитал и резервы}}.$$

Значение коэффициента показывает, сколько заемных средств приходится на один рубль собственных. Например, если значение коэффициента 0,8 значит, на каждый рубль собственных средств приходится 80 коп. заемных. Рост данного показателя свидетельствует об усилении зависимости предприятия от заемных и привлеченных средств.

#### **3. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ( $K_{сдк}$ ):**

$$K_{сдк} = \frac{\text{Сумма дебиторской задолженности}}{\text{Кредиторская задолженность}}.$$

Превышение дебиторской задолженности над кредиторской свидетельствует о кредитовании предприятия другой организацией.

#### **4. Коэффициент долгосрочного привлечения средств ( $K_{дпс}$ ):**

$$K_{дпс} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}.$$

Значение коэффициента показывает долю долгосрочных обязательств в общей величине собственного и заемного капитала. Наличие долгосрочных займов свидетельствует о доверии кредиторов, но его рост негативная тенденция, так как предприятие все больше зависит от



внешних инвесторов.

5. Индекс постоянного актива ( $I_{па}$ ):

$$I_{па} = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Капитал и резервы}}.$$

Значение коэффициента показывает, какая доля собственных средств направлена на формирование основной части производственного потенциала предприятия (внеоборотных активов). Если его значение стремится к единице, значит, у предприятия практически отсутствуют собственные оборотные средства, что оценивается отрицательно.



## **Вопрос 71**

### **Анализ уровня использования экономического потенциала и оценка бизнеса**

Уровень использования экономического потенциала характеризуется показателями экономической эффективности и критериями деловой (рыночной) активности фирмы, включающими эффективность использования капитала, устойчивость экономического роста, уровень выполнения основных плановых экономических показателей.

Для оценки деловой активности предприятия необходимо проанализировать следующие показатели.

#### **1. Золотое правило экономики:**

$$T_{\text{бп}} > T_p > T_a > 100\%,$$

где  $T_{\text{бп}}$ ,  $T_p$ ,  $T_a$  – темпы изменения соответственно балансовой прибыли, реализации и активов.

Увеличение прибыли более высокими темпами по сравнению с ростом объемов продаж свидетельствует об относительном снижении издержек. Превышение темпов роста объема продаж над активами характеризует эффективное использование ресурсов. В целом данное соотношение показателей свидетельствует о росте экономического потенциала.

**2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств и период обращения, в том числе и по отдельным их видам.**

Причинами снижения коэффициента оборачиваемости являются: потеря рынков сбыта, низкая покупательская способность, высокая себестоимость продукции, низкая конкурентоспособность товаров, большие остатки материалов.

**3. Операционный (производственный) и финансовый циклы.** Операционный цикл – период времени, в течение которого совершается оборот запасов и дебиторской задолженности.

Финансовый цикл = Период обращения запасов + Период обращения дебиторской задолженности – Период обращения кредиторской задолженности.



4. Фондо- и материалоотдача.
5. Показатели производительности труда.
6. Показатели рентабельности.

*Комплексная оценка бизнеса компании* осуществляется на основе анализа динамики общей ресурсоотдачи и рентабельности использования капитала.

1. Факторная модель ресурсоотдачи:

$$\frac{N}{S} = \frac{N}{M+V+A} = \frac{N}{M} \times \frac{N}{V} \times \frac{N}{A} = X_1 \times X_2 \times X_3,$$

где  $N$  стоимость валовой (или товарной) продукции, тыс. руб.;  $S$  затраты на производство и реализацию товаров (полная себестоимость), тыс. руб.;  $M$  сумма материальных затрат, тыс. руб.;  $V$  затраты на оплату труда, тыс. руб.;  $A$  – амортизация, тыс. руб.;  $\frac{N}{M}$  ( $X_1$ )

– материалоотдача, руб.;  $\frac{N}{V}$  ( $X_2$ )

– трудоотдача, руб.;  $\frac{N}{A}$  ( $X_3$ )

– амортизациоотдача, руб.

По указанной факторной модели методом цепной подстановки проводится расчет количественного влияния факторов на изменение ресурсоотдачи.

В дальнейшем определяются:

а) коэффициент соотношения темпов роста производства с темпами роста ресурсов по следующей формуле:

$$K_{\text{тр}} = \frac{N}{N} \div \frac{S}{S};$$

б) относительная экономия совокупных ресурсов (затрат)

$$\Delta S = S_2 - (S_1 \times \frac{N}{N}).$$



## 2. Факторная модель рентабельности использования капитала ( $R_K$ ):

$$R_K = \frac{\Pi}{K} = \frac{1 - (V \div N + M \div N + A \div N)}{F \div N \times A \div N + E \div N},$$

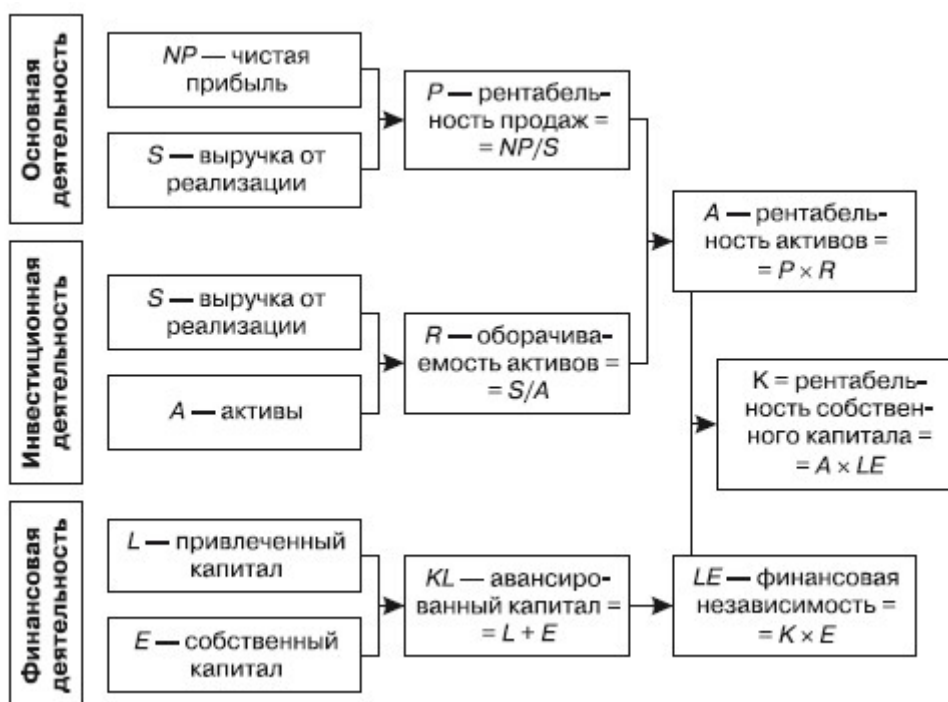
или

$$R_K = \frac{1 - (X_1 + X_2 + X_3)}{X_4 \times X_3 + X_5},$$

где  $\Pi$  – величина прибыли, тыс. руб.;  $K$  – капитал, тыс. руб.;  $F$  – основной капитал;  $E$  – оборотный капитал;  $V \div N(X_1)$  – оплатоемкость продукции, руб.;  $M \div N(X_2)$  – материалоемкость, руб.;  $A \div N(X_3)$  – амортизационная стоимость, руб.;  $F \div N(X_4)$  – коэффициент загрузки основного капитала;  $E \div N(X_5)$  – коэффициент загрузки оборотного капитала (обратный показатель коэффициента оборачиваемости).

Модели «Дюпона». В 1907 г. компания «Дюпон» разработала схему факторного анализа, в которой органично увязывались показатели, характеризующие каждое направление деятельности фирмы (рис. 6).

Условия функционирования российских организаций и факторы, влияющие на финансово-экономическую устойчивость фирм, имеют ряд отличий от зарубежных компаний (рис. 7).





**Рис. 6.** Модель «Дюпона»



**Рис. 7.** Основные факторы финансово-экономической устойчивой организации



## Вопрос 72

### Методы прогнозирования банкротства организации

В отечественной практике используются преимущественно методики, основанные на зарубежном опыте: модель Бивера, Альтмана, Коннана Гольдера, Теффлера, Лиса.

Группой ученых под руководством профессора Альтмана разработаны двухфакторная, пятифакторная и семифакторная модели. Наиболее часто применяемой является пятифакторная модель.

1. Пятифакторная модель Альтмана:

$$Z = 1,2K_{об.} + 1,4K_{нп} + 3,3K_p + 0,6K_n + 1,0K_{ом},$$

где  $K_{об}$  – доля рабочего капитала в активах;  $K_{нп}$  – нераспределенная прибыль;  $K_p$  – рентабельность активов;  $K_n$  – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала;  $K_{ом}$  – отдача всех активов.

$$K_{об} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Текущие обязательства}}{\text{Сумма активов баланса}}.$$

$$K_{нп} = \frac{\text{Сумма нераспределенной прибыли}}{\text{Сумма активов баланса}}.$$

$$K_p = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Сумма активов баланса}}.$$

$$K_n = \frac{\text{Рыночная стоимость акционерного капитала}}{\text{Сумма активов баланса}}.$$

$$K_{ом} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Сумма активов баланса}}.$$

В рассматриваемой модели первый фактор ( $K_{об}$ ) представляет собой долю покрытия активов собственным оборотным капиталом; второй и четвертый отражают структуру капитала; третий рентабельность активов и пятый – оборот капитала. В зависимости от значения  $Z$  прогнозируется вероятность банкротства:

- до 1,8 – очень высокая;
- от 1,81 до 2,7 – высокая;
- от 2,8 до 2,9 – возможная;



- более 3 – очень низкая.

Точность прогноза по данной модели в течении одного года составляет 95 %, двух лет – до 83 %.

2. В 1997 г. Теффлер предложил следующую формулу:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где  $X_1$  – отношение суммы прибыли от продажи к краткосрочным обязательствам;  $X_2$  отношение суммы оборотных активов к сумме обязательств;  $X_3$  – отношение суммы краткосрочных обязательств к сумме активов;  $X_4$  – коэффициент оборачиваемости активов.

Если величина  $Z$  меньше 0,3, то банкротство более чем вероятно.

3. Модель Коннана – Гольдера:

$$KG = -0,16X_1 - 0,22X_2 + 0,87X_3 + 0,10X_4 - 0,24X_5,$$

где  $X_1$  – доля быстрореализуемых ликвидных средств в активах;  $X_2$  доля устойчивых источников финансирования в пассивах;  $X_3$  отношение финансовых расходов к выручке от продажи;  $X_4$  – доля расходов на персонал в валовой прибыли;  $X_5$  – соотношение накопленной прибыли и заемного капитала.

$$X_1 = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная кредиторская задолженность}}{\text{Сумма активов}}.$$

$$X_2 = \frac{\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}}{\text{Сумма пассива баланса}}.$$

$$X_3 = \frac{\text{Уплаченные проценты по заемным средствам} + \text{Налог на прибыль}}{\text{Выручка от продаж}}.$$

Расчетные значения индекса  $KG$  показывают вероятность банкротства организации:

Индекс $KG$	+0,048	-0,026	-0,068	-0,107	-0,164
Вероятность банкротства, %	90	70	50	30	10

4. Сущность методики Уильяма Бивера заключается в расчете пяти основных показателей, в соответствии со значениями которых организация



может быть отнесена к одной из трех групп по финансовому положению (см. табл. 3).

**Таблица 3.** Система показателей комплексной оценки финансового состояния Бивера<sup>1</sup>

Показатели	Расчет	Значения показателей		
		группа 1	группа 2	группа 3
		нормальное	неустойчивое	кризисное
Коэффициент Бивера	Чистая прибыль + + амортизация / / Заемный капитал	Более 0,35	От 0,17 до 0,3	От 0,16 до 0,15
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	Оборотные активы / / Текущие обязательства	От 2 до 3,2 и более	От 1 до 2	$\leq 1$
Экономическая рентабельность (R4)	Чистая прибыль $\times 100$ / / Валюта баланса	От 6 до 8	От 5 до 2	От 1 до -22
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	(Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Оборотные активы	0,4 и более	От 0,3 до 0,1	Менее 0,1 или отрицательное значение
Финансовый леверидж	Заемный капитал / Валюта баланса	$\leq 35$	От 40 до 60	$\leq 80$

Помимо формальных признаков, позволяющих причислить предприятие к финансово несостоятельным, существуют различные неформальные критерии, дающие возможность прогнозировать вероятность потенциального банкротства организации. К их числу относятся:

- неудовлетворительная структура имущества предприятия, в первую очередь текущих активов. Тенденция к росту в их составе труднореализуемых активов (сомнительной дебиторской задолженности, запасов товарно-материальных ценностей с длительным периодом оборота)

<sup>1</sup> Расчет показателей адаптирован применительно к российской отчетности Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой.



может сделать такое предприятие неспособным отвечать по своим обязательствам;

- замедление оборачиваемости средств предприятия (чрезмерное накопление запасов, ухудшение состояния расчетов с покупателями);
- сокращение периода погашения кредиторской задолженности при замедлении оборачиваемости текущих активов;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и увеличение ее удельного веса в составе обязательств предприятия;
- значительные суммы дебиторской задолженности, относимые на убытки;
- тенденция опережающего роста наиболее срочных обязательств в сравнении с изменением высоколиквидных активов;
- снижение значений коэффициентов ликвидности;
- нерациональная структура привлечения и размещения средств, формирование долгосрочных активов за счет краткосрочных источников средств;
- убытки, отражаемые в балансе, и др.

*Основные причины банкротства:*

1. Объективные причины: несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем; высокий уровень инфляции; диспаритет цен.

2. Субъективные причины: снижение объема продаж и производства, низкая рентабельность; взаимные неплатежи; неумение руководителей проявлять предприимчивость, выбирать эффективную финансовую, ценовую и инвестиционную политику.



## **Вопрос 73**

### **Мероприятия по финансовому оздоровлению организации**

*К мероприятиям по оздоровлению финансового состояния относятся резервы увеличения производства и продажи рентабельной продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, роста прибыли и рентабельности производства, более полного и эффективного использования производственного потенциала и заемных средств.*

Увеличить валюту баланса можно за счет расширения хозяйственного оборота; при этом следует учитывать влияние переоценки основных средств, удорожания готовой продукции и производственных запасов.

Для повышения ликвидности организации необходимо своевременно выявлять недопустимые (просроченные) виды дебиторской и кредиторской задолженности, контролировать состояние расчетов с покупателями по просроченной задолженности, по возможности ориентироваться на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты, следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, использовать способ предоставления скидок при оплате товара. В случае если предприятие является прибыльным, но неплатежеспособным, следует проанализировать направления распределения прибыли.

В кризисных условиях функционирования необходимо провести проверку финансовой, производственной, маркетинговой деятельности компании. Выявить слабые и сильные стороны, определить запас трудовых, производственных, сбытовых ресурсов.

Первоочередные антикризисные меры организации:

- уменьшение затрат, в том числе за счет сокращения работников и уменьшения арендуемых площадей, сокращение затрат на рекламу (но не полный отказ от рекламы);
- передача части функций на аутсорсинг;
- легализация бизнеса (уплата всех налогов во избежание штрафов, пеней и т. п.);
- грамотная ценовая политика (удерживать цены на уровне конкурентов и как можно дольше их не повышать);



- удержание постоянных клиентов за счет повышения качества обслуживания, предоставления дополнительных бесплатных услуг и разработки программы лояльности;

- поиск новых рынков сбыта, включая продажи через Интернет; стимулирование продаж (подарки, бонусы, конкурсы и т. д.); слияние, поглощение и кооперация с целью наращивания мощности бизнеса и увеличения возможностей.



## Рекомендуемая литература

### Основная литература

1. Войтоловский // В., Калинина А. П., Мазуров И. И. Экономический анализ. 2-е изд. М.: Высшее образование, 2006. 513 с.
2. Гинзбург А. И. Экономический анализ. СПб.: Питер, 2004. 480 с.
3. Данилова Н.Ф., Сидорова Е. 10. Экономический анализ деятельности предприятия: Курс лекций. М.: Экзамен, 2006. 188 с.
4. Климова Н. В. Экономический анализ (теория, задачи, тесты, деловые игры). М.: Вузовский учебник, 2008. 287 с.
5. Когденко В. Г. Экономический анализ. М.: ЮНИТИ, 2006. 390 с.
6. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2008. 320 с.
7. Любушин // П. Экономический анализ. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 423 с.
8. Маркарьян Э. А. и др. Экономический анализ хозяйственной деятельности. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 576 с.
9. Максютова А. А Экономический анализ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 543 с.
10. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 407 с.
11. Пястолов С. М. Экономический анализ деятельности предприятий. М.: Академический проспект, 2004. 576 с.
12. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. 4-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2007. 320 с.
13. Чуев И. И., Чуева Л. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Проект, 2008. 360 с.
14. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л. Т. Гиляровской. 3-е изд., доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 615 с.
15. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Н. В. Войтоловского. 2-е изд. М.: Высшее образование, 2006. 513 с.
16. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности.



М.: ИНФРА-М, 2008. 416 с.



## **Дополнительная литература**

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник / Под ред. М.И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. 536 с.
2. Батракова Л.Г, Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов. 2-е изд. - М.: Логос, 2005. 365 с.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для студентов вузов. - М.: ИНФРА-М, 2004. 215 с.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ. - СПб.: Питер, 2005. 240 с.
5. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Под ред. Л. Г. Гиляровской. - М.: Финансы и статистика, 2005. 400 с.
6. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности. - М.: Омега-Л, 2006. 408 с.
7. Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е. Анализ финансовой отчетности. - М.: КноРус, 2006. 309 с.
8. Зенкина И.В. Теория экономического анализа. - М.: Дашков и К<sup>0</sup>, 2007. 208 с.
9. Ильшева Н.И, Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности коммерческой организации. - М.: ЮНИТИ, 2006. 240 с.
10. Капке А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Форум Инфо, 2007. 288 с.
11. Сосненко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: КноРус, 2007. 344 с.



## Содержание

Предисловие .....	7
Вопрос 1. Предмет, объект и содержание экономического анализа .....	8
Вопрос 2. Принципы экономического анализа .....	10
Вопрос 3. Цель и задачи экономического анализа .....	11
Вопрос 4. Классификация видов экономического анализа .....	12
Вопрос 5. Метод экономического анализа, его характерные особенности и классификация .....	16
Вопрос 6. Методы в экономическом факторном анализе .....	18
Вопрос 7. Методика проведения комплексного экономического анализа ..	27
Вопрос 8. Система показателей в экономическом анализе .....	30
Вопрос 9. Организация аналитической работы на предприятии .....	33
Вопрос 10. Информационные источники экономического анализа .....	35
Вопрос 11. Документальное оформление результатов анализа .....	38
Вопрос 12. Классификация экономических резервов, принципы и методы их расчета .....	39
Вопрос 13. История развития экономического анализа .....	43
Вопрос 14. Роль комплексного анализа в управлении производством .....	52
Вопрос 15. Структура комплексного бизнес-плана .....	54
Вопрос 16. Роль анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей .....	56
Вопрос 17. Сметное планирование (бюджетирование) .....	58
Вопрос 18. Анализ исполнения смет (бюджетов) .....	61
Вопрос 19. Анализ и оценка уровня организации производства и управления .....	63
Вопрос 20. Оценка уровня технической оснащенности организации .....	64
Вопрос 21. Факторный анализ использования основных средств .....	69
Вопрос 22. Анализ эффективности использования нематериальных активов .....	72
Вопрос 23. Резервы повышения уровня технического развития .....	74



Вопрос 24. Цель и задачи анализа состояния и использования трудовых ресурсов.....	75
Вопрос 25. Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами .....	76
Вопрос 26. Анализ использования рабочего времени.....	78
Вопрос 27. Анализ производительности труда .....	80
Вопрос 28. Анализ формирования и использования фонда заработной платы .....	82
Вопрос 29. Резервы повышения эффективности использования трудовых ресурсов.....	86
Вопрос 30. Содержание и объекты маркетингового анализа .....	88
Вопрос 31. Методы маркетингового анализа .....	89
Вопрос 32. Маркетинговая стратегия и тактика организации.....	92
Вопрос 33. Цель, задачи и информационная база анализа производства и продажи продукции .....	94
Вопрос 34. Факторный анализ производства продукции .....	95
Вопрос 35. Анализ качества и конкурентоспособности продукции .....	97
Вопрос 36. Обоснование объема производства и оценка эффективности ассортиментных программ .....	102
Вопрос 37. Анализ состояния и прогнозирования продукта на рынке сбыта.....	103
Вопрос 38. Методика подсчета резервов увеличения объемов производства и продажи продукции.....	105
Вопрос 39. Цель, задачи и информационная база анализа затрат на производство и реализацию продукции .....	107
Вопрос 40. Анализ состава и структуры затрат. Особенности анализа постоянных и переменных затрат .....	108
Вопрос 41. Анализ косвенных затрат.....	110
Вопрос 42. Факторный анализ себестоимости продукции .....	112
Вопрос 43. Анализ окупаемости затрат.....	114
Вопрос 44. Определение резервов снижения себестоимости и управление затратами.....	116
Вопрос 45. Цель, задачи и информационная база анализа финансовых результатов .....	118



Вопрос 46. Анализ формирования нераспределенной прибыли.....	119
Вопрос 47. Методы факторного анализа прибыли от продажи.....	121
Вопрос 48. Анализ ценовой политики организации.....	124
Вопрос 49. Анализ договорных обязательств .....	126
Вопрос 50. Анализ использования чистой прибыли .....	128
Вопрос 51. Факторный анализ показателей рентабельности.....	130
Вопрос 52. Методика расчета резервов роста прибыли и повышения рентабельности.....	133
Вопрос 53. Цель, задачи и содержание анализа инвестиционной деятельности организации .....	135
Вопрос 54. Анализ размера и динамики реальных инвестиций.....	137
Вопрос 55. Анализ финансовых инвестиций .....	139
Вопрос 56. Особенности оценки инновационной деятельности.....	141
Вопрос 57. Оценка эффективности инвестиций .....	142
Вопрос 58. Прогнозирование эффективности инвестиционной деятельности.....	144
Вопрос 59. Анализ состояния и обеспеченности организации материальными ресурсами.....	147
Вопрос 60. Расчет и оценка показателей эффективности использования оборотных средств.....	149
Вопрос 61. Факторный анализ использования материальных ресурсов .....	150
Вопрос 62. Направления по ускорению оборачиваемости материальных ресурсов.....	152
Вопрос 63. Цель, задачи и информационная база анализа финансового состояния.....	153
Вопрос 64. Анализ изменений и группировка статей пассива баланса .....	155
Вопрос 65. Анализ состава и структуры собственного капитала организации .....	157
Вопрос 66. Анализ изменений и группировка статей актива баланса.....	158
Вопрос 67. Анализ ликвидности и платежеспособности организации.....	160
Вопрос 68. Прямой и косвенный методы анализа движения денежных средств .....	164



---

Вопрос 69. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации .....	170
Вопрос 70. Анализ финансовой устойчивости .....	177
Вопрос 71. Анализ уровня использования экономического потенциала и оценка бизнеса .....	180
Вопрос 72. Методы прогнозирования банкротства организации .....	184
Вопрос 73. Мероприятия по финансовому оздоровлению организации .....	188
Рекомендуемая литература .....	190