Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

модуль для направления 38.03.01 Экономика

Конспект лекций

Разработал доцент КБУАА

_____ О.С.Кукушина

(подпись) И.О. Фамилия

« 16 » мая 2017

Научные и методологические основы экономического анализа деятельности предприятия

Сущность, задачи и содержание экономического анализа

Экономический анализ (иначе — анализ хозяйственной деятельности) играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организаций, в укреплении их финансового состояния. Он представляет собой экономическую науку, которая изучает экономику организаций, их деятельность с точки зрения оценки их работы по выполнению бизнес-планов, оценки их имущественно-финансового состояния и с целью выявления неиспользованных резервов повышения эффективности деятельности организаций.

Важнейшими задачами экономического анализа являются:

- Обоснование управленческих решений;
- Анализ выполнения бизнес-планов;
- Определение экономической эффективности использования ресурсов предприятия;
- Выявление и измерение резервов.

Обоснование управленческих решений достигается прежде всего за счёт проведения комплексного ретроспективного анализа (анализа показателей прошедших периодов) хозяйственной деятельности. Значительное внимание при этом уделяется трендовому анализу, который позволяет установить определённые закономерности развития предприятия. Но для того чтобы продолжить выявленные тенденции в будущем, мало их построить, необходимо выявить факторы, влияющие на поведение экономических показателей.

Экономические показатели классифицируются по следующим направлениям:

а) В зависимости от измерителей:

- Натуральные (используются для количественной характеристики объекта: оборудование - 17 станков),
- Стоимостные (используются для денежной характеристики объекта: оборудование – 78000 у.е.)

б) В зависимости от того, какая сторона хозяйственной операции измеряется:

- Количественные (используются для выражения абсолютных и относительных величин: объём производства),
- Качественные (используются при анализе факторов, оказавших влияние на изменение величины изучаемого объекта: фондоотдача, производительность труда);

в) В зависимости от применения отдельно взятых показателей:

- Абсолютные (используются для выражения конкретного значения изучаемого объекта: стоимость оборудования, стоимость основных средств)
- Относительные (используются для выражения значения изучаемого объекта по

отношению к другим элементам общей совокупности либо к аналогичным показателям за предыдущие периоды и т.п.: доля оборудования в общем объёме основных средств, темп роста выпускаемой продукции).

Ретроспективный анализ завершается, как правило, перспективным анализом, результатом которого является формирование плановых показателей. Таким образом, составляются бизнес-планы.

Следующей важной задачей экономического анализа является изучение степени выполнения бизнес-плана. В данном случае устанавливается наличие и степень отклонения реальных показателей от плановых.

Анализ экономической эффективности использования ресурсов предприятия позволяет, во-первых, установить, в какой степени реализуется потенциал предприятия, во-вторых, определить факторы, как препятствующие, так и благоприятствующие его реализации, и в третьих, оценить уровень их влияния на достижение результативных показателей. Примером результативного показателя может быть объём производства, величина прибыли.

Оценка экономической эффективности использования ресурсов предваряет решение следующей задачи, которая заключается в выявлении и измерении резервов. Выявление резервов может быть достижимо за счёт сравнительного выполнения плана внутренними подразделениями предприятия, предприятиями одной отрасли, сопоставления отечественных и зарубежных достижений.

Содержание экономического анализа — это всестороннее и детальное изучение на основе всех имеющихся источников информации различных аспектов функционирования данной организации, направленное на улучшение её работы путем разработки и внедрения оптимальных управленческих решений, отражающих резервы, выявленные в процессе проведения анализа и пути использования этих резервов.

Предмет и объект экономического анализа

В результате экономического анализа повышается обоснованность составления бизнес-планов и нормативов, устанавливается экономическая эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, выявляются и измеряются внутренние резервы, осуществляется контроль за выполнением и оптимизацией хозяйственных решений.

Экономический анализ является важной составной частью экономических и финансовых наук, составляющих теоретическую основу экономической работы в организации. Он имеет свой предмет, объекты исследования, а также методы (приемы) исследования показателей и взаимосвязи между ними.

Предмет экономического анализа включает:

• экономические процессы, происходящие в результате хозяйственной деятельности организации;

• познание причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности организации;

• классификацию, систематизацию, моделирование, измерение причинно-следственных связей, складывающихся под влиянием различных объективных и

субъективных факторов и получающих отражение в системе экономической информации.

Объектами анализа являются основные экономические результаты хозяйственной деятельности:

- производство и реализация продукции;
- себестоимость продукции;
- использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- финансовые результаты производства;
- финансовое состояние организации.

Роль экономического анализа в информационном обеспечении управления

Экономический анализ базируется на системе экономической информации, которая лежит в основе оптимальных управленческих решений. Принципы создания рационального потока информации для управления:

1) выявление информационных потребностей и способов наиболее эффективного их удовлетворения;

2) объективность отражения процессов производства, обращения, распределения, потребления, использования ресурсов;

3) единство информации, поступающей из различных источников (бухгалтерского, статистического и оперативного учета), а также плановых данных, устранение дублирования в первичной информации;

4) оперативность информации, всесторонняя разработка первичной информации с выведением на ее основе производных показателей;

5) возможное ограничение объема информации и повышение коэффициента ее использования;

6) разработка программ использования и анализа первичной информации для целей управления;

7) кодирование первичных данных с целью эффективного использования.

Для целей управления в экономическом анализе хозяйственно-финансовая деятельность предприятий измеряется показателями, которые можно свести в определенную систему. Показатели:

1) стоимостные и натуральные – в зависимости от положенных в основу измерителей;

2) количественные и качественные – в зависимости от того, какая сторона явлений, операций, процессов измеряется;

3) объемные и удельные – в зависимости от применения отдельно взятых показателей или же их соотношений.

Анализ тесно связан с принципами управления:

1) демографический подход к управленческому процессу;

2) координация, которая непосредственно связана с проверкой исполнения, с оперативным анализом сделанного, регулирование работ, единоначалие, коллегиальность;

3) режим экономии, внедрение которого требует глубокого анализа затрат по статьям и элементам, непроизводительных расходов и потерь, экономической эффективности производства, прибыли;

4) конкретность, оперативность руководства, объективность и научная обоснованность принимаемых решений. Все управленческие решения должны быть обоснованными и оптимальными. Информационное обеспечение оказывает оперативный анализ.

Теория принятия управленческих решений исходит из многовариантности, неопределенности, влияния дополнительных факторов на каждый отдельно взятый вариант, установления параметров оптимальности. Многовариантность делает необходимым анализ различных вариантов управленческих решений. Выбор наилучшего варианта осуществляется с помощью экономико-математического моделирования и системного анализа. Разработка и реализация маркетинговых программ связана с аналитическими расчетами. Маркетинговые программы невозможны без:

1) анализа влияния на экономику предприятий внешней и внутренней среды;

2) анализа состояния рынка (глобально, по товарным группам и отдельным товарам);

3) анализа покупателей и потребителей (имеющихся и потенциальных);

4) анализа конкурентной обстановки;

5) анализа рыночных цен и формирования собственной ценовой политики;

6) анализа конечных финансовых результатов.

Экономический анализ и его связь с контролем

Экономический анализ представляет собой выявление экономических закономерностей из фактов экономической действительности. Экономический анализ предполагает раскладывание экономики на категории и связан:

1. с исследованием экономических процессов в их взаимосвязи;

2. с научным обоснованием бизнес-планов, с объективной оценкой их выполнения;
3. с выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их действия;
4. с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с определением неиспользованных внутрихозяйственных резервов;
5. с обобщением передового опыта, с принятием оптимальных управленческих решений.

Объекты экономического анализа – основные экономические результаты хозяйственной деятельности:

1. производство и реализация продукции;
2. себестоимость подукции;
3. использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
4. финансовые результаты деятельности и финансовое состояние организации.

Предмет экономического анализа – хозяйственная деятельность организаций, их структурных подразделений, объединений, ассоциаций и эффективность их деятельности, отражаемая в системе показателей плана, учета и отчетности.

Задачи экономического анализа:

1. повышение научно-технической обоснованности бизнес-планов и нормативов;
2. объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов;
3. определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов (отдельно и в совокупности);
4. оценка конечных финансовых результатов;
5. выявление и измерение внутренних резервов;
6. обоснование оптимальности управленческих решений.

Под методом экономического анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. Особенностями метода экономического анализа являются использование системы показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность, изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними в целях повышения эффективности.

Все методы экономического анализа делятся на две большие группы: качественные и количественные.

Качественные методы позволяют на основе анализа сделать выводы о финансовом состоянии организации, уровне ее ликвидности и платежеспособности, инвестиционном потенциале, кредитоспособности.

Количественные методы предназначены для оценки степени влияния тех или иных факторов на показатели деятельности организации. Они позволяют построить экономико-математические модели для планирования и прогнозирования, выбрать

варианты оптимального использования ресурсов. Количественные методы экономического анализа подразделяются на статистические, бухгалтерские и экономико-математические.

Цель экономического анализа:

1. оценку текущего и перспективного имущественного и финансового состояния организации;
2. выявление возможных источников средств и анализ их целесообразности;
3. прогноз положения организации на рынке капитала.

Метод как общий подход к изучению хозяйственной деятельности: роль концепций и принципов экономического анализа в его осуществлении

Производственный анализ – метод системного исследования функций отдельного изделия, определенного производственно-хозяйственного процесса, управленческой структуры, направленный на минимизацию затрат при высоком качестве, полезности и долговечности. Особенность производственного анализа – замкнутость – находит выражение в том, что точкой отсчета обычно принимается подготовка к выпуску заранее определенных и освоенных изделий и услуг, не прошедших проверки со стороны их соответствия научно-техническим требованиям.

Принципы производственного анализа:

1. творческое мышление;
2. системность;
3. комплексность;
4. функциональность объектов анализа и затрат на их осуществление.

Задачи производственного анализа:

1. определение соотношения экономической эффективности производства на всех уровнях(особенно на микроуровне) со всей совокупностью затрат живого и овеществленного труда (при минимизации последних с непременным соблюдением всех параметров конечного продукта или услуги);
2. разработка системы показателей и технико-экономических нормативов, приемлемых на всех уровнях управленческой системы;
3. организация технологического и управленческого процесса по всей цепочке производственно-финансовой деятельности;
4. активизация экономических рычагов, влияние которых ранее умалялось;
5. систематическое наблюдение за эффективностью, надежностью, долгосрочностью использования продукции, услуг.

Этапы производственного анализа:

1. информационно-подготовительный. Начинается с выбора объекта (например, создание принципиально нового изделия или же кардинальная реконструкция ранее действовавшего);

2. аналитико-творческий. Необходимое условие – многовариантность идей;
3. пусконаладочный этап. Связан с экспериментальной проверкой нового изделия;
4. поточно-производственный;
5. коммерческо-сбытовой;
6. контрольно-эксплуатационный.

Особенности производственного анализа:

1. выбор таких объектов анализа, которые отличаются крайней неустойчивостью выполнения бизнес-планов, нормативов, наличием технологически не мотивированного брака, избыточным потреблением электроэнергии, материалов, текучестью кадров, низким уровнем техники безопасности;
2. сбор и предварительный анализ всей совокупности экономической информации;
3. построение внешней структурной модели производственной системы, ее коммуникационные связи с другими системами и подсистемами, состав входов и выходов системы;
4. структурное описание производственной системы;
5. функциональное описание производственной системы с выделением главной функции, определяющей ее специализацию, второстепенных функций, характеризующих коммуникационные связи с внешней средой, внутренних функций, связанных с частными производственными системами;
6. оценка производственных затрат, качества функционирования производственной системы и уровня ее организации;
7. поиск путей совершенствования организации производственной системы;
8. проведение укрупненной оценки вариантов;
9. выбор варианта реализации для внедрения усовершенствованной системы из множества рациональных вариантов.

Существующие методики финансового анализа деятельности организации по данным бухгалтерской отчетности, как правило, включают следующие основные взаимосвязанные блоки исходных и расчетных показателей:

1. финансовые результаты: доходы, расходы, прибыль;
2. рентабельность капитала, активов, производства и продажи продукции;
3. деловая активность: оборачиваемость и эффективность использования ресурсов (активов, капитала);
4. финансовое состояние: структура и динамика показателей баланса, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость.

По результатам финансового анализа проводится оценка деятельности организации в целом, устанавливаются конкретные факторы, оказавшие положительное и отрицательное влияние на ее результаты, а также разрабатываются варианты для принятия оптимальных управленческих решений как для руководства компании, так и для ее партнеров по бизнесу.

Бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом состоянии организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Показатели бухгалтерской отчетности позволяют оценить хозяйственный и финансовый потенциал, результативность и эффективность компании в целом и по каждому виду ее деятельности, а также проводить различные аналитические исследования.

Центральное место в составе отчетности занимает бухгалтерский баланс, показатели которого дают возможность проанализировать и оценить финансовое состояние организации на дату его составления, оцениваются следующие важнейшие показатели:

1. состав, структура и динамика данных актива и пассива баланса;
2. наличие собственного оборотного капитала;
3. величина чистых активов организации;
4. коэффициенты финансовой устойчивости;
5. коэффициенты платежеспособности и ликвидности и т. д.

В балансе приводятся подробные сведения о стоимости активов организации и о величине ее долгов. Важнейшей формой выражения деловой активности организации является финансовый результат ее деятельности. Сведения о формировании и использовании прибыли рассматриваются наряду со сведениями об имущественном положении в качестве наиболее значимой части бухгалтерского отчета организации.

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) построен таким образом, что в нем отдельно отражаются доходы и расходы по различным направлениям деятельности организации. Отчет об изменениях капитала (форма № 3) состоит из четырех разделов и справок. Структура первых трех разделов отражает динамику показателей капитала организации за отчетный год: остатки на начало года, поступление, расходование и остатки на конец года. Отчет о движении денежных средств (форма № 4) содержит сведения о денежных потоках в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации и остатках денежных средств на начало и конец отчетного периода. Из приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5) можно получить дополнительную информацию для проведения аналитических исследований.

В условиях развития рыночных отношений бухгалтерский учет делится на две отрасли: финансовый и управленческий учет.

Управленческий анализ входит в содержание управленческого учета, который состоит из систематического традиционного учета и проблемного учета, направленного на выработку управленческих решений в интересах собственников и администрации предприятия.

Проведение управленческого анализа не регламентируется государством, его организация и методы определяются руководством предприятия, с егопомощью решаются управленческие задачи. Управленческий анализ включает в себя производственный и внутрихозяйственный:

1. анализ в обосновании и реализации бизнес-планов;

2. анализ в системе маркетинга;
3. комплексный экономический анализ эффективности хозяйственной деятельности;
4. анализ технико-организационного уровня и других условий производства;
5. анализ использования производственных ресурсов;
6. анализ объема продукции;
7. анализ взаимосвязи затрат, объема продукции и прибыли.

Субъекты внутреннего управленческого анализа – руководство предприятия, привлекаемые аудиторы и консультанты.

Руководство может углубить анализ, используя не только данные отчетности, но и данные всей системы хозяйственного учета в рамках управленческого анализа, проводимого для целей управления.

Информационная база управленческого анализа – вся система информации о деятельности предприятия: технической подготовке производства, нормативная и плановая информация, хозяйственный учет, в том числе данные оперативного, бухгалтерского и статистического учета, внешняя публичная и вся система внутрихозяйственной отчетности, прочие виды информации, в том числе опросы специалистов, информация совещаний, пресса и т. д.

Управленческий анализ включает в свою систему не только производственный, но и финансовый анализ, без которого руководство предприятия не может осуществлять свою финансовую стратегию. Возможности руководства в вопросах финансового анализа шире, чем у внешних пользователей информации. В технико-экономических обоснованиях любого бизнес-плана используются методы как производственного, так и финансового управленческого анализа.

Цели управленческого анализа:

1. ориентация результатов анализа на руководящий аппарат предприятия;
2. отсутствие регламентации анализа со стороны;
3. детальный подход, т. е. изучение всех сторон деятельности предприятия;
4. максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны.

Задачи управленческого анализа:

1. обеспечение научно-технического и расчетно-эко-номического обоснования принимаемых решений;
2. выявление внутрипроизводственных резервов и путей их рационального использования.
3. повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов (в процессе их разработки);
4. определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
5. обоснование и проверка оптимальности управленческих решений.

Методика экономического анализа, состав, взаимосвязь и последовательность применения.

Метод экономического анализа – диалектический способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии.

Характерные особенности метода экономического анализа: использование системы показателей, характеризующих хозяйственную деятельность, изучение причин изменения показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними.

Методика экономического анализа – совокупность методов, применяющихся для обработки экономической информации.

Виды методики экономического анализа:

1. Частная методика – методика, конкретизирующая общую применительно к хозяйственным процессам.
2. Общая методика – совокупность приемов аналитической работы, применяемых при исследовании экономических процессов.

Методы и приемы анализа:

Методы предварительного анализа:

1. сплошное наблюдение – исследование и обработка всех имеющихся данных;
2. выборочное наблюдение – наблюдение, при котором из общей совокупности обследованию подлежит часть, которая является выборочной совокупностью;
3. сравнение данных – прием, который позволяет выявить взаимосвязь экономических явлений, динамику и степень достигнутой эффективности.

Виды сравнений:

a) сравнение отчетных и плановых показателей;
b) сравнение плановых показателей и показателей предшествующего периода;
c) сравнение отчетных показателей и показателей предшествующего периода;
d) сравнение со среднеотраслевыми данными;
e) сравнение показателей с показателями однородных предприятий;

4. сводка и группировка данных. Сводка данных – обобщение статического материала при помощи итоговых подсчетов, выполняемых по определенной системе;

5. расчет абсолютных и относительных величин.

6. Абсолютные статистические величины – показатели, выражающие размеры количественных признаков общественных явлений. Относительные статистические величины – обобщающие показатели, которые характеризуют количественные отношения общественных явлений;

7. расчет средних величин и показателей вариации.

8. Средняя величина – обобщающая характеристика совокупности однородных общественных явлений (средняя арифметическая, средняя гармоническая взвешенная, средняя хронологическая моментального ряда, мода, медиана). Средняя величина характеризует уровень признака на единицу совокупности и обобщает индивидуальные величины одного вида;

9. рассмотрение рядов динамики. Рядом динамики (временный ряд) является ряд расположенных во времени статистических показателей, которые характеризуют изменения общественного явления;

10. графический;

11. эвристический.

Методы факторного анализа:

1. индексный основывается на относительных показателях, выражающих отношение уровня данного явления к уровню его в прошлое время или к уровню данного явления, принятому в качестве базы;
2. метод цепных подстановок используется для исчисления влияния отдельных факторов на соответствующий совокупный показатель;
3. метод абсолютных разниц;
4. метод относительных разниц;
5. метод долевого участия;
6. интегральный;
7. метод логарифмирования.

Разработка специальных методов экономического анализа базируется на научно обоснованной классификации его видов, обусловленной потребностями практики управления. В основе классификации видов экономического анализа лежит классификация функций управления, поскольку экономический анализ является необходимым элементом выполнения каждой функции управления экономикой.

При развитой рыночной экономике возникает потребность в дифференциации анализа на внутренний управленческий и внешний финансовый. Внутренний управленческий анализ – составная часть управленческого учета, т. е. информационно-аналитического обеспечения администрации, руководства организации.

Внешний финансовый анализ – составная часть финансового учета, обслуживающего внешних пользователей информации об организации, выступающих самостоятельными субъектами экономического анализа по данным, как правило, публичной финансовой отчетности.

По содержанию процесса управления выделяют перспективный (прогнозный, предварительный анализ, оперативный анализ, текущий (ретроспективный) анализ по итогам деятельности за тот или иной период. Такая классификация соответствует содержанию основных функций, отражающих временные этапы управления.

В зависимости от характера объектов управления принята следующая классификация видов анализа, отражающих:

1. отраслевую структуру народного хозяйства;
2. уровни общественного производства и управления. В экономическом анализе хозяйственной деятельности особое внимание уделяется уровням управления в отраслях народного хозяйства. В промышленности выделяют два главных уровня управления (соответственно и в других отраслях): ведомство (высшее звено) и производственные объединения и предприятия (основное, первичное звено). В основном звене для анализа выделяют производственные единицы как составные части объединения, а также цехи и отделы, участки и рабочие места;
3. стадии процесса расширенного воспроизводства – производства, обмена, распределения и потребления;
4. составные элементы производства (трудовые и материальные ресурсы) и отдельные составные части производственных отношений (например, трудовые, финансовые, кредитные).

В специальной литературе классификация видов экономического анализа не ограничивается двумя главными признаками по содержанию процесса и объектам управления. Виды экономического анализа классифицируют по:

1. субъектам, т. е. те, кто проводит анализ (руководство и экономические службы, собственники и органы хозяйственного управления, поставщики, покупатели, аудиторские фирмы, кредитные, финансовые органы);
2. периодичности (периодический годовой, квартальный, месячный, декадный, каждодневный, сменный анализ и разовый, непериодический анализ);
3. содержанию и полноте изучаемых вопросов(полный анализ всей хозяйственной деятельности, локальный анализ деятельности отдельных подразделений, тематический анализ отдельных вопросов экономики);
4. методам изучения объекта (комплексный, системный, функционально-стоимостной, сравнительный, сплошной и выборочный, корреляционный анализ и т. д.).

1. Экономический анализ и моделирование хозяйственных процессов (детерминированные, функциональные и стохастические виды связей в экономике и подходы к экономическому анализу).

В кибернетической системе управления предприятием объект управления (предприятие) относят к реальной действительности, а субъект управления имеет дело с информационным отражением действительности с показателями характеризующими различные стороны реальности. Характерной чертой экономического анализа как методологии является использование системы показателей. Любая предметная область, любой сегмент реальных хозяйственных процессов в информационном отображении представляется как система показателей.

Научный и системный подходы принципы экономического анализа, научного исследования реальности для практических или научных интересов имеют в виду использование моделей.

Моделирование необходимо в силу сложности и трудности проведения экспериментов, исследования в реальной жизни. Модель - это представление объекта, системы или идея в форме, отличной от самой целостности. Главная особенность модели - упрощение Модель менее сложна, не относящиеся к делу детали, маскирующие проблему в реальной жизни устраняются, поэтому возможности понимания и разрешения проблем увеличиваются Моделирование - единственный способ увидеть варианты будущего, определить потенциальные последствия возможных решений Эго - возможность опенки и контроля предшествующих решений

Модели подразделяют на физические, аналоговые, математические. Физические модели представляют уменьшенные или увеличенные копни системы. Аналоговая модель представляет исследуемый объект аналогом, который ведет себя как реальный объект (в экономическом исследовании это графики)

Математическая модель - это описание свойств объекта с помощью математических символов

Главные этапы процесса построения математической модели: постановка задачи (или дерева целей); построение, идентификация реальных процессов посредством показателей и и?: взаимосвязей (определить соответствие показателей целям, какие выходные данные нужно получить, используя модель, о+т каких данных, фактов, показателей зависит выходной, результирующий показатель); проверка на достоверность (проверка степени соответствия модели реальному явлению, выяснение все ли существенные факторы реальной ситуации встроены в модель; определение на сколько моделирование действительно помогает руководству решить проблему).

Подход к построению математической модели может быть индуктивным и дедуктивным. В первом случае сначала моделируются подпели, частичные переменные, затем переходят к общей модели всего процесса. При дедуктивном методе сначала строится общая модель, конкретизируются факторы первого порядка, затем конструируются частичные модели и факторы второго и т.д. порядка. В экономике приходится иметь дело с переменными величинами (цикличность отражения развивающейся изменчивой действительности). Экономические переменные, имеющие качественную и количественную определенность, могут быть представле+ны в виде формулы или функциональной детерминированной зависимости друг от друга. Если помимо изучаемых основных факторов на данный показатель оказывают влияние и побочные факторы, выделить и методологически изолировать действие которых не всегда возможно, то такие зависимости называются вероятностными стохастическими. Такие связи изучаются с помощью корреляционного и регрессионного анализа. Эти виды анализа основываются на массовых, статистических данных, а не на единичных.

Моделирование действительности и использование моделей в экономическом анализе - процесс, требующий ресурсов (эрудиции аналитиков и пользователей, потребителей, программного, информационного, технического обеспечения, т е. затрат времени и средств). Модель, которая стоят больше, чем принесет решение, принятое на ее основе, или не понятная пользователям, аналитикам, никому не нужна и не будет применяться на практике (принцип деловой информации экономического анализа).

Хотя реальная экономика - вероятностная, стохастическая, имеющая много целей и сторон, в традиционном экономическом анализе принято рассматривать ее с позиции детерминированного подхода, используя систему показателей, построенных как детерминированные функциональные модели.

Математические модели не могут, писал академик В.С. Немчинов, воспроизвести реальную действительность в точности и во всем ее многообразии. Отображая объективную действительность, модель ее упрощает, отбрасывая все второстепенное и побочное. Однако это упрощение не может быть произвольным и грубым. Адекватность реальной действительности - главное требование, предъявляемое к модели. Условия сходства и различия между моделью и реальной действительностью должны быть явно сформулированы и точно определены».

Модель - условный образ объекта у+правления (исследования). Модель конструируется субъектом управления (исследования) так, чтобы отобразить существенные для цели исследования характеристики объекта [1, с. 103].

Виды детерминированных моделей, приемы преобразования моделей.

Сравнение – один из способов, с помощью которого человек начал распознавать окружающую среду (поговорка – «Все познается в сравнении»).

Широкое распространение он получил в исследовании экономических явлений. Каждый показатель, каждая цифра, используемая для оценки, контроля и прогноза, имеет значение только в сравнении с другими.

Сущность способа:

Сравнение – это научный метод, в процессе его неизвестное (изучаемое) явление, предметы сопоставляются с уже известными, изучаемыми ранее, с целью определения общих черт либо различий между ними.

С помощью сравнения определяется общее и специфическое в экономических явлениях, изучаются изменения исследуемых объектов, тенденции и закономерности их развития.

Наиболее типичные ситуации, когда используется сравнение и цели, которые при этом достигаются:

1. Сопоставление плановых и фактических показателей для оценки степени выполнения плана.

Вид продукции	Объем производства, руб.		Абсолютное отклонение от плана	Выполнение плана, %
	план	факт		
А	300	327	+ 27	109

2. Сопоставление фактических показателей с нормативными позволяет провести контроль за затратами и способствует внедрению ресурсосберегающих технологий.

3. Сравнение фактических показателей с показателями прошлых лет для определения тенденций развития экономических процессов.

Год	Объем продукции		Количество работников		Производительность труда	
	руб.	в % к базисному	чел.	в % к базисному	руб.	в % к базисному
1	3830	100	1094	100	3,5	100
2	3910	102	1087	99,3	3,6	102,8
3	4030	105,2	1075	98,2	3,75	107,1

4. Сравнение показателей анализируемого предприятия с достижениями науки и передового опыта работы других предприятий (для поиска резервов).

5. Сравнение показателей анализируемого предприятия со средними по отрасли (для определения положения предприятия на рынке среди других предприятий той же отрасли или подотрасли).

6. Сопоставление параллельных и динамических рядов для изучения взаимосвязей исследуемых показателей (Например: одновременно анализируя динамику изменения объема производства валовой продукции, основных производственных фондов, фондоотдачи можно и обосновать взаимосвязь между этими показателями). Фо = СВП/ОПФ

Для этого показатели располагают в возрастающем или убывающем порядке и рассматривают как в связи с этим изменяются другие показатели (возрастают или убывают) и в какой степени.

7. Сопоставление различных вариантов управленческих решений с целью выбора оптимального.

8. Сопоставление результатов деятельности до и после изменения какого-либо фактора (при подсчете влияния факторов и подсчете резервов).

Различают следующие виды сравнительного анализа: горизонтальный, вертикальный, трендовый, одномерный и многомерный.

Горизонтальный сравнительный анализ используется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня показателей от базового (планового, прошлого периода, среднего уровня, достижений науки и передового опыта).

Вертикальный сравнительный анализ - изучается структура экономических явлений и процессов путем расчета доли, удельного веса в общем целом (соотношение частей основного и оборотного капитала, собственного и заемного).

Трендовый анализ применяется при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года, то есть при исследовании рядов динамики.

Одномерный сравнительный анализ - сопоставляются один или несколько показателей одного объекта или несколько объектов по одному показателю.

Многомерный сравнительный анализ – проводится сопоставление результатов деятельности нескольких предприятий (подразделений) по широкому спектру показателей.

Необходим для комплексной оценки результатов хозяйствования предприятия, подразделений и т.д.

Комплексная оценка хозяйственной деятельности предприятия – характеристика деятельности предприятия, полученная в результате изучения совокупности показателей, которые определяют большинство экономических процессов и содержат обобщающие данные о результатах производства. Чем больше показателей будет использовано для комплексной оценки, тем более правильным будет вывод анализа.

Способы приведения показателей в сопоставимый вид

Сравнивать можно только качественно однородные величины. Отсюда следует необходимость обеспечения сопоставимости показателей.

Должны быть учтены следующие требования:

1. Единство объемных, стоимостных, структурных факторов.

2. **Единство промежутков или моментов времени**, за которые были исчислены сравниваемые показатели.

3. **Сопоставимость исходных условий** производства (технических, природных, климатических).

4. **Единство методики исчисления** показателей и их состава.

Конкретные примеры:

Несоответствие объемного фактора.

1. Необходимо сравнить плановую сумму затрат с фактической. Разность этих показателей может быть обусловлена не только изменением себестоимости отдельных видов продукции, но и изменениями в объеме производства продукции.

Для нейтрализации влияния объемного фактора плановую сумму затрат надо пересчитать на фактический объем производства продукции (ВПф * Спл) и затем сравнивать с фактической суммой затрат.

$$\frac{ВПф * Сф}{ВПф * Спл}$$

2. При оценке изменений в объеме валовой продукции из-за использования различных стоимостных измерителей (плановые цены, действующие цены, сопоставимые) объем производства продукции может оказаться несопоставимым.

Для нейтрализации влияния стоимостного фактора фактические объемы выпуска продукции выражают в плановой оценке (Vфi * Цплi) и сопоставляют с плановым объемом валовой продукции в той же оценке (Vплi * Цплi).

$$\frac{ВПф * Цпл}{ВПпл * Цпл}$$

3. Для нейтрализации качественного фактора объем полученной продукции приводят к стандартному качеству, соответственно уменьшая или увеличивая ее количество (например, базисная жирность молока)

Жирность базисная/ Жирность фактическая.

4. Когда показатели, взятые для сравнения охватывают разные промежутки времени. Это несоответствие преодаливают путем корректировки. Если показатели взяты за разные моменты времени, то их необходимо заменить.

5. Сопоставимость показателей может быть достигнута путем замены абсолютных показателей средними и относительными (нельзя сравнивать абсолютные показатели разных хозяйств – объем производства продукции, стоимость ОС, сумму прибыли без учета их земельной площади). А так же применением поправочных коэффициентов.

Особого внимания требует несоответствие показателей в методике расчета. Например фондоотдача может быть исчислена по всей сумме основных фондов, по ОПФ, по их активной части и т.д.

6. Для обеспечения сопоставимости показателей по природно-климатическим условиям выделяют долю прироста показателей, обусловленную территориальными и климатическими особенностями, с последующим устранением их влияния.

Способ относительных и средних величин

Абсолютные величины показывают количественные размеры явления в единицах меры веса, объема, протяженности площади, и т.д безотносительно к размеру других явлений.

Относительные показатели отражают соотношение величины изучаемого явления с величиной какого-либо другого явления или с величиной этого явления, но взятой за другое время или по другому объекту. Относительные показатели получаются в результате деления одной величины на другую, которая принимается за базу сравнения (база – план, базисный год, другое предприятие).

Виды относительных величин в Экономическом анализе:

Плановые задания;

1. Относительная величина планового задания – отношение планового уровня показателя текущего года к его уровню в прошлом году или к среднему за 3-5 прошлых лет.

ПТ план(2002 г.)

ПТ план (2001 г.) или ПТ план в среднем 3-5 лет

2**. Относительная величина выполнения плана**.

Относительная величина выполнения плана – отношение между фактическим и плановым показателем (обычно в %).

ПТ факт

---------- * 100 %

ПТ план

Динамики.

Относительная величина динамики (темпы роста, прироста) – деление величины показателя текущего периода на его уровень в прошлом периоде (в % или коэффициентах). Относительные величины динамики могут быть базисными и цепными (базисные – показатель следующего года сравнивается с базисным, цепные – показатель следующего года сравнивается с предыдущим).

Базисные: ПТ 2001 г. ПТ 2000 г.

ПТ 1998 г. ПТ 1998 г.

Цепные: ПТ 2001 г. ПТ 2000 г. ПТ 1999 г.

ПТ 2000 г. ПТ 1999 г. ПТ 1998 г.

Структуры.

Показатель структуры – доля (удельный вес) в общем, выраженная в %.

Структура ОПФ:

Здания – 30 %

Сооружения - 20 %

Машины и оборудование - 20 %

Произв. и хоз. инвентврь – 20 %

Прочие – 10 %

ИТОГО - 100 %

Координации.

Относительные величины координации – отношение частей целого между собой, например активной и пассивной части ОПФ, силовых и рабочих машин, собственного и заемного капитала.

Активная часть ОПФ – 70 %

Пассивная часть – 30 %

ИТОГО – 100 %

Интенсивности.

Относительные величины интенсивности – характеризуют степень распространенности, развития какого-либо явления в соответствующей среде (например, % рабочих высшей квалификации).

$$\frac{\text{Количество работников высшей квалификации}}{\text{Всего работников}} * 100\ \%$$

7.Эффективности.

Относительные величины эффективности – это отношение эффекта к ресурсам или затратам (например, производство продукции на 1 руб. затрат или на одного рабочего). Наряду с абсолютными и относительными показателями часто применяются средние величины.

Средние величины – применяются для обобщенной характеристики совокупности однородных явлений по какому-либо признаку (средняя з/п отражает уровень оплаты труда изучаемых работников).

Типы средних величин:

1. Среднеарифметические (простые и взвешенные);
2. Среднегармонические;
3. Среднегеометрические;
4. Среднехронологические;
5. Среднеквадратические и др.

Средние величины дают обобщенную характеристику явлений, основываясь на массовых данных (скрывают результаты плохой работы отдельных подразделений предприятия)

При анализе возникает необходимость раскрывать содержание средних величин, дополняя их среднегрупповыми, а иногда и индивидуальными показателями.

Способ группировки информации в экономическом анализе

Группировка информации - деление массы изучаемой совокупности объектов на качественно однородные группы по соответствующим признакам.

В зависимости от задач используют типологические, структурные и аналитические группировки.

Типологические группировки – примером могут быть группы предприятий по формам собственности, население по роду деятельности.

Структурные группировки – позволяют изучать внутреннее строение показателей, соотношения в нем отдельных частей. Например, изучение состава работников по стажу, профессиям, возрасту.

Аналитические (причинно-следственные) группировки – используются например, для определения наличия связи между показателями. Аналитические группировки по характеру признаков могут быть качественными (когда признак не имеет количественного выражения) и количественные.

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

двух-, трехуровневые группировки (для изучения сложных взаимосвязей лучше такую группировку заменить несколькими простыми для лучшего восприятия).

Пример аналитической группировки:

Группа хозяйств по баллу земли	Количество хозяйств в группе	Средний балл земли в группе	Средняя урожайность, ц/га
До 36	3	33,3	19,7
36-40	4	38,5	21,5
41-45	4	43,0	24,0
46-50	4	48,0	26,5
51-55	3	53,7	29,4
Свыше 55	2	59,0	32,5

Алгоритм построения группировок:

1 Определение цели анализа.

2 Сбор данных по всей совокупности объектов.

3 Ранжирование совокупности по выбранному признаку.

4 Выбор интервала распределения совокупности и ее деление на группы.

5 Определение среднегрупповых показателей по группировочным и факторным признакам.

6 Анализ полученных средних величин, определение взаимосвязи и направления воздействия факторных показателей на изучаемый результат.

Сгруппированный материал более наглядно отражает взаимосвязь между изучаемыми явлениями.

БАЛАНСОВЫЙ СПОСОБ

Служит для отражения соотношений двух групп взаимосвязанных и уравновешенных экономических показателей, итоги которых должны быть тождественными.

Этот метод используется при анализе обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, финансовыми ресурсами, сырьем, ОПФ и др., а так же при анализе полноты их использования (определяется потребность и фактическое наличие).

Как вспомогательное средство балансовый метод используется для проверки результатов расчетов влияния факторов на результативный показатель. Если сумма влияния факторов на результативный показатель равна его отклонению от базового значения, то, следовательно, расчеты проведены правильно.

Например: Анализ влияния факторов на ПТ

В некоторых случаях балансовый способ может быть использован для определения величины влияния отдельных факторов на прирост результативного показателя. Например, когда из трех факторов известно влияние двух, то влияние третьего можно определить, отняв от общего прироста результативного показателя результат влияния первых двух факторов.

$$\Delta Фс = \Delta Фобщ - \Delta Фа - \Delta Фв$$

На основе балансового метода разработан один из способов факторного анализа – пропорционального деления и долевого участия.

Графический способ АХД

График – масштабное изображение показателей, чисел с помощью геометрических знаков (линий, прямоугольников, кругов).

Положительная сторона способа – наглядность, более выразительно проявляются тенденции и связи изучаемых показателей.

Основные формы графиков в АФХД – диаграммы.

По форме различают следующие диаграммы:

1 Столбиковые;
2 Полосовые;
3 Круговые;
4 Квадратные;
5 Линейные;
6 Фигурные (условно-художественные фигуры – машина, человек).

По содержанию диаграммы различают:

7 Сравнения (столбиковые и полосовые диаграммы)
8 Структурные (секторные);
9 Динамические;
10 Графики связи (факторные и результативные показатели на оси ординат);
11 Графики контроля (выполнение плана) и т.д.

Требования для построения графиков:

1. Выразительность и контрастность рисунка.
2. Масштаб, который обеспечивал бы наглядность и не усложнял его чтение.
3. Должен быть простым и красивым.

Табличный способ

Результаты анализа обычно излагают в виде таблиц.

Аналитическая таблица – система мыслей, суждений, выраженных языком цифр. Она гораздо выразительнее и нагляднее текста.

Существует три вида таблиц: простые, групповые и комбинированные.

Простые таблицы – перечисляются единицы совокупности характеризуемого явления.

Групповые таблицы – данные по отдельным единицам изучаемой совокупности объединяются в группы по одному существенному признаку.

Комбинированные таблицы – материал разбивается на группы и подгруппы по нескольким признакам.

По аналитическому содержанию различают таблицы отражающие характеристику изучаемого объекта, порядок расчета показателей, динамику изучаемых показателей, структурные изменения в составе показателей, взаимосвязь показателей по различным признакам, результаты расчета влияния факторов на уровень исследуемого показателя, методику подсчета резервов, сводные результаты анализа.

Требования к составлению таблиц:

1. Размещается таблица в тексте после первого упоминания.
1.Таблица должна иметь заголовок, кратко отражающий содержание таблицы.
2.Обязательно наличие единиц измерения.
3.Графы нумеруются, если в них приводится способ расчета.
4.После таблицы пишут выводы: сначала общий итог, а затем переходят к отдельным показателям.
5.Сначала приводят абсолютные, потом относительные показатели.

Методы анализа количественного влияния факторов на изменение результативного показателя (методы цепных подстановок, индексного анализа, интегральный и другие методы факторного анализа)

Понятие методы, способы, приемы часто рассматриваются как синонимы. Но некоторые авторы их различают. Под методом анализа следует подразумевать способы исследования объекта анализа, а под приемом анализа - одну или несколько математических или логических операций направленных на получение конкретного результата анализа.

Оценка влияния факторов на измерение результативных показателей является одной из составных частей метода экономического анализа как методологии. Решение этого вопроса в случае детерминированного моделирования выполняется «вручную», с калькулятором, такими традиционными методами, как цепные подстановки, абсолютные и относительные разности (или разницы), индексный, долевого участия, балансовый и другие более сложные - например, дифференциального исчисления, логарифмический, интегральный. Методы используемые давно и более часто (в публикациях и практических расчетах) будем называть традиционными методами факторного анализа, рассмотрим основные из них.

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.
Различают следующие типы факторного анализа

1. ***Детерминированный факторный анализ*** – методика исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер, то есть когда результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.
2. ***Стохастический анализ*** – методика исследования факторов, связь которых с результативным показателем в отличие от функциональной является неполной, вероятностной (корреляционной).
3. ***Прямой факторный анализ*** – исследование ведется дедуктивным способом - от общего к частному.
4. ***Обратный факторный анализ*** – способ логической индукции – от частных факторов к обобщающим.
5. ***Одноступенчатый*** – используется для исследования факторов только первого уровня подчинения без их детализации на составные части Например, у=а +в (разложение на а и в).

6. ***Многоступенчатый факторный ана*лиз** – проводится детализация факторов (а и в) на составные элементы с целью изучения их поведения.

7. ***Статистический факторный анализ*** – изучение влияния факторов на результативные показатели на соответствующую дату.

8. ***Динамический факторный анализ*** – методика исследования причинно-следственных связей в динамике.

9. ***Ретроспективный*** – изучает причины прироста результативных показателей за прошлые периоды.

10. ***Перспективный*** – исследует поведение факторов и результативных показателей в перспективе.

Основные задачи факторного анализа:

1 Отбор факторов, определяющих исследуемые результативные показатели.

2 Классификация и систематизация факторов с целью обеспечения комплексного и системного подхода к исследованию их влияния на результаты хозяйственной деятельности.

3 Определение формы зависимости между факторами и результативным показателем.

4 Моделирование взаимосвязей между результативными и факторными показателями.

5 Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.

6 Работа с факторной моделью (практическое ее использование для управления экономическими процессами).

1. По своей природе факторы подразделяются на природно-климатические, социально-экономические и проиводственно-экономические.

Природно-климатические факторы оказывают влияние на результаты деятельности в сельском, лесном хозяйстве. Учет их влияния позволяет точнее оценить результаты работы субъекта.

К социально-экономическим факторам относят жилищные условия работников, общий уровень культуры и образования кадров и др. Социально-экономические факторы способствуют более полному использованию имеющихся ресурсов и повышению эффективности производства.

Производственно-экономические факторы определяют полноту и эффективность использования производственных ресурсов предприятия и конечные результаты его деятельности.

2. По степени воздействия на результаты хозяйственной деятельности факторы делятся на основные и второстепенные.

Основные факторы – оказывают решающее воздействие на результативный показатель.

Второстепенные не оказывают решающего воздействия на результаты хозяйственной деятельности.

3. При оценке результатов деятельности факторы можно разделить на внутренние и внешние, то есть на факторы которые зависят и не зависят от деятельности предприятия.

Внешние – своевременность поставок сырья, их качество, стоимость, инфляция.

Внутренние – факторы на которые предприятия может воздействовать им уделяется особое внимание в экономическом анализе.

4. Для правильной оценки деятельности факторы делят на объективные и субъективные.

Объективные – стихийные бедствия, они не зависят от воли и желания людей.

Субъективные – зависят от деятельности физических и юридических лиц.

5. По степени распространенности факторы делят на общие и специфические.

Общие факторы действуют во всех отраслях экономики.

Специфические действуют в условиях конкретной отрасли или предприятия.

6. По сроку воздействия различают постоянные и переменные.

Постоянные оказывают влияние на изучаемое явление на протяжении всего времени беспрерывно.

Переменные воздействуют периодически – освоение новой техники, новых видов продукции, новой технологии.

7. По характеру воздействия факторы делятся на интенсивные и экстенсивные.

Экстенсивные факторы связаны с количественным приростом результативного показателя – увеличение ВП за счет роста числа работников.

Интенсивные – связаны с качественным приростом результативного показателя – рост продуктивности скота, производительности труда.

8. Когда необходимо измерить влияние каждого фактора на результаты деятельности, их разделяют на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные.

Количественные – количество работников, оборудования.

Качественные – ПТ, качество продукции.

Сложные состоят из нескольких элементов – ПТ

Простые не раскладываются на составные части– количество рабочих дней в году.

Одни факторы оказывают непосредственное влияние на результативный показатель – это ***прямые,*** другие – ***косвенное***.

1. По уровню соподчиненности (иерархии) различают факторы 1-го, 2-го, 3-го и последующих уровней.

К факторам 1-го уровня относят факторы, непосредственно влияющие на результативный показатель. Факторы, которые определяют результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня, называются *факторами второго уровня и т.д.*

НАПРИМЕР:

На увеличение объема ВП влияют факторы первого уровня – численность работников и выработка продукции одним работником.

$$ВП = ЧР * ГВ$$

Факторы второго уровня – количество отработанных дней одним рабочим и среднедневная выработка.

$$ВП = ЧР * Д * ДВ$$

Факторы третьего уровня – продолжительность рабочего дня, среднечасовая выработка.

$$ВП = ЧР * Д * П * ЧВ$$

$$ВП = ЧР * Д * П * ЧВ$$

ВП – валовая продукция;

ЧР – численность работников;

Д –количество отработанных дней одним работником;

П – продолжительность рабочего дня;

ЧВ – среднечасовая выработка одного рабочего.

Методы анализа количественного влияния факторов на изменение результативного показателя (методы цепных подстановок, индексного анализа, интегральный и другие методы факторного анализа).

Одной из задач факторного анализа является моделирование взаимосвязей между результативными показателями и факторами, которые определяют их величину.

Моделирование - один из важнейших методов научного познания, с помощью которого создается модель (условный образ) объекта исследования.

Сущность моделирования – взаимосвязь исследуемого показателя с факторными представлена в виде математического уравнения.

В факторном анализе различают модели детерминированные (функциональные) и стохастические (корреляционные).

С помощью детерминированных факторных моделей исследуется функциональная связь между результативным показателем и факторами, с помощью стохастических факторных моделей устанавливается вероятностная (неполная) связь.

В детерминированном анализе выделяют следующие типы факторных моделей:

1 Аддитивная модель – результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму (разницу) нескольких факторных показателей.

$$Y = \sum_{i=1}^{n} Xi = X1 + X2 + X3 + ...Xn$$

К таким моделям относятся показатели себестоимости во взаимосвязи с элементами и статьями затрат на производство. Объем производства продукции во взаимосвязи с объемом выпуска отдельных изделий.

2. Мультипликативные *модели* – результативный показатель представляет собой произведение нескольких факторов.

$$Y = \prod_{i=1}^{n} Xi = X1 * X2 * X3 * ..... * Xn$$

Примером мультипликативной модели является двухфакторная модель объема производства продукции: ВП = ЧР(числ.раб.) * ГВ(выраб. 1 раб.)

3. Кратные модели – результативный показатель получают делением одного факторного показателя на величину другого.

$$Y = \frac{X1}{X2}$$

Примером кратной модели служит коэффициент оборачиваемости оборотных средств: Коб = ДВ / об.ср.

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

$$Y = \frac{a+b}{c}; \qquad Y = \frac{a*b}{c}; \qquad У = (а+б)*с$$

Примером может служить показатель: затраты на 1 руб. валовой продукции – Затр/ЧР *ГВ, показатели рентабельности.

Моделирование факторных систем:

Для изучения зависимости между показателями и количественного измерения множества факторов, повлиявших на результативный показатель используют преобразование моделей с целью включения новых факторных показателей.

1. **Моделирование аддитивных** факторных систем – расчленение одного или нескольких факторных показателей на составные элементы.

СТП = СВП – Незавершенное производство.

2. Моделирование мультипликативных факторных систем – последовательное расчленение факторов исходной системы на факторы сомножители.

ВП = ЧР (числ. Раб.) * ГВ(выраб. 1 раб.)

ВП = ЧР * Д(кол-во дней) * ДВ (дневн. выраб.)

ВП = ЧР * Д * П(прод. раб. Дня) * ЧВ(часов.выраб.)

3. Моделирование кратных факторных систем – преобразование путем удлинения, формального разложения, расширения, сокращения.

А**) Первый метод – удлинение числителя** путем замены одного или нескольких факторов на сумму однородных показателей.

Например себестоимость единицы продукции:

Сед. = Затр./ВП

Сед. = ОТ + Матер. Затр. + Амортиз …./ВП

После замены общей суммы затрат отельными их элементами получаем аддитивную модель с новым набором факторов: Сед. = Отед. + МЗед. + Аморт.ед. …

На себестоимость единицы продукции влияют факторы – трудоемкость, материалоемкость, фондоемкость и пр.

Б) **Способ формального разложения** - удлинение знаменателя путем замены одного или нескольких факторов на сумму или произведение однородных показателей.

У = А/В

В = Л + М + Н

У = А / Л + М + Н

Получаем модель такого же вида, что и исходная.

Например, рентабельность производства: Р = Пр/ Сс = Пр/ ОТ + МЗ + Ам …

В) **Метод расширения** – расширение исходной модели за счет умножения числителя и знаменателя дроби на один или несколько новых показателей.

$$У = \frac{A}{B} = \frac{A*C}{B*C} = \frac{A}{C} * \frac{C}{B} = X1 * X2$$

В результате получилась новая мультипликативная модель в виде произведения нового набора факторов.

Например, среднегодовая выработка продукции одним работником (производительность труда), если ввести показатель Д - количество отработанных дней всеми работниками, будет иметь вид:

$$ГВ = \frac{ВП}{ЧР} = \frac{ВП * Д}{ЧР * Д} = \frac{ВП}{Д} * \frac{Д}{ЧР} = ДВ * Д$$

ДВ * Д = среднедневная выработка всеми работниками * количество отработанных дней одним работником

После введения показателя Т – количество отработанных часов всеми работниками, получим модель с новым набором факторов:

$$ГВ = \frac{ВП * Д * Т}{ЧР * Д * Т} = \frac{ВП}{Т} * \frac{Д}{ЧР} * \frac{Т}{Д} = ЧВ * Д * П$$

ЧВ * Д * П = среднечасовая выработка * количество отработанных дней одним работником * продолжительность рабочего дня.

Г) Способ сокращения создание новой факторной модели путем деления числителя и знаменателя дроби на один и тот же показатель.

$$У = \frac{A}{B} = \frac{A : C}{B : C} = \frac{X1}{X2}$$

Например, Фо = ВП / ОПФ, разделим числитель и знаменатель на среднегодовое количество работников:

$$Фо = \frac{ВП : ЧР}{ОПФ : ЧР} = \frac{ГВ \text{ (годовая выработка одним работником)}}{Фв \text{ (фондовооруженность)}}$$

На практике для преобразования одной и той же модели может быть последовательно использовано несколько методов:

$$Фо = \frac{СРП}{ОПФ} = \frac{Пр + Сс}{ОПФ} = \frac{Пр}{ОПФ} + \frac{Сс}{ОПФ} = \frac{Пр}{ОПФ} + \frac{Об.ср.}{ОПФ} * \frac{Сс}{Об.ср.}$$

В данном случае для преобразования использованы способы удлинения и расширения. Полученная модель позволяет исследовать влияние на фондооотдачу следующих факторов: рентабельность основных средств, соотношение между основными и оборотными средствами, коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Способы измерения влияния факторов в детерменированном анализе

Применение детерминированного факторного анализа

Прием	Модели			
	Мультипликативные	Аддитивные	Кратные	Смешанные
1. Цепной подстановки	+	+	+	+
2. Индексный	+	-	+	-
3. Абсолютных разниц	+	-	-	У= а *(в-с)
4. Относительных разниц	+	-	-	У= (а-в) * с
5 Пропорционального деления	-	+	-	У= а/∑ Xi
6. Интегральный	+	-	+	У= а/∑ Xi
7. Логарифмирования	+	-	-	-

Способ цепной подстановки.

Используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей.

Способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной (плановой) величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую (отчетную) в отчетном периоде.

Для этого определяют ряд условных величин результативного показателя, которые учитывают изменение первых, затем вторых и третьих и т.д. факторов, допуская, что остальные неизменны. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или другого фактора позволяет элиминироваться (избежать, отклониться) от влияния всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя.

ПРИМЕР:

Имеем двухфакторную мультипликативную модель:

ВП = ЧР * ГВ

ВП – валовая продукция;

ЧР – численность работников;

ГВ – среднегодовая выработка одним работником.

Алгоритм расчета способом цепных подстановок:

$$ВПпл = ЧРпл * ГВпл = 100 * 160 = 16000$$

$$Впусл = ЧРф * ГВпл = 120 * 160 = 19200$$

$$ВПф = ЧРф * ГВф = 120 * 200 = 24000$$

Общее изменение ВП:

$$\Delta \text{ ВП общ.} = \text{ВП факт} - \text{ВП план} = 24000 - 16000 = +8000$$

Изменение ВП за счет увеличения количества рабочих:

$$\Delta \text{ ВПчр} = \text{ВП усл.} - \text{ВП пл} = 19200 - 16000 = +3200$$

Изменение ВП за счет роста годовой выработки (производительности труда):

$$\Delta \text{ ВПгв} = \text{ВП ф} - \text{ВП усл} = 24000 - 19200 = +4800$$

Если нужно определить влияние трех факторов, то рассчитывают не один, а два условных показателя, то есть количество условных показателей н на единицу меньше числа факторов.

Четырехфакторная мультипликативная модель ВП

$$\text{ВП} = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{П} * \text{ЧВ}$$

ЧР – численность работников;

Д – количество отработанных дней одним работником;

П – средняя продолжительность рабочего дня;

ЧВ – среднечасовая выработка.

$$\text{ВП пл} = \text{ЧРпл} * \text{Дпл} * \text{Ппл} * \text{ЧВ пл}$$

$$\text{ВПусл1} = \text{ЧРф} * \text{Дпл} * \text{Ппл} * \text{ЧВпл}$$

$$\text{ВПусл2} = \text{ЧРф} * \text{Дф} * \text{Ппл} * \text{ЧВпл}$$

$$\text{ВПусл3} = \text{ЧРф} * \text{Дф} * \text{Пф} * \text{ЧВпл}$$

$$\text{ВПф} = \text{ЧРф} * \text{Дф} * \text{Пф} * \text{ЧВф}$$

Общее изменение ВП:

$$\Delta \quad \text{Впобщ} = \text{ВП факт} - \text{ВП план}$$

В том числе за счет:

а) Количества рабочих

$$\Delta\text{ВПчр} = \text{ВПусл1} - \text{ВПпл}$$

б) Количества отработанных дней одним рабочим за год

$$\Delta\text{ВПд} = \text{ВПусл2} - \text{ВПусл1}$$

в) Средней продолжительности рабочего дня

$$\Delta\text{ВПп} = \text{ВПусл3} - \text{ВПусл2}$$

г) Среднечасовой выработки

$$\Delta\text{ВПчв} = \text{ВПф} - \text{ВПусл3}$$

Использование способа цепных подстановок подразумевает необходимость придерживаться определенной последовательности расчетов:

В первую очередь нужно учитывать изменение количественных, а затем качественных показателей.

Если таких показателей несколько, то сначала следует изменить величину факторов первого уровня подчинения, а затем более низкого.

Индексный метод

Индексный метод основан на относительных показателях динамики, пространственных сравнений, выполнения плана, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его уровню в базисном (или к плановому, или по другому объекту).

С помощью агрегативных индексов можно выявить влияние различных факторов на изменение уровня результативных показателей в *мультипликативных и кратных моделях.*

Например:

Индекс стоимости товарной продукции (ТП):

$$Iтп = \frac{\Sigma q1 * p1}{\Sigma q0 * p0}$$

Он отражает изменения физического объема товарной продукции (q) и цен (p), равен произведению этих индексов:

$$Iтп = Iq * Ip = \frac{q1}{q0} * \frac{p1}{p0}$$

Чтобы установить, как изменилась стоимость товарной продукции за счет количества произведенной продукции и за счет цен, нужно рассчитать индексы физического объема (Iq) и цен (Ip).

$$Iq\ (объема) = \frac{\Sigma q1 * p0}{\Sigma q0 * p0} \qquad Ip\ (цен) = \frac{\Sigma q1 * p1}{\Sigma q1 * p0}$$

В примере объем валовой продукции (ВП) можно представить в виде произведения численности рабочих (ЧР) и среднегодовой выработки одним работником (ГВ).

$$Iвп = Iчр * Iгв$$

$$Iвп = \frac{ЧРф * ГВф}{ЧРпл * ГВпл}$$ ЧРф * ГВф – ЧРп* ГВп = общ. изм. ВП

$$Iчр = \frac{ЧРф * ГВпл}{ЧРпл * ГВпл}$$ ЧРф *ГВп – ЧРп * ГВп = изм. ВП за счет ЧР

$$Iгв = \frac{ЧРф * ГВф}{ЧРф * ГВпл}$$ ЧРф * ГВф – ЧРф * ГВп = изм.ВП за счет ГВ

Если из числителя этих формул вычесть знаменатель, получим абсолютные приросты валовой продукции в целом и за счет каждого фактора, то есть те же результаты, что и способом цепной подстановки.

Способ абсолютных разниц

Способ абсолютных разниц является одной из модификаций элиминирования.

Применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе, но только в *мультипликативных и мультипликативно-аддитивных моделях:*

$$У = (а – в) * с \quad и \quad У = а * (в – с)$$

При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста исследуемого фактора на базовую (плановую) величину факторов, которые находятся справа от него и на фактическую (отчетную) величину факторов, расположенных слева от него в модели.

НАПРИМЕР:

1. *Для мультипликативной факторной модели типа:*

$$У = а * в * с * d$$

$$\Delta а = Аф – Апл; \quad \Delta в = Вф – Впл$$

$$\Delta с = Сф – Спл; \quad \Delta d = Дф – Дпл$$

Определяем изменение величины результативного показателя за счет каждого фактора: Измен. рез. Показ. = Отчет(факт) слева * абс. прирост * Баз (пл) справа

$$Уп = Ап * Вп * Сп * Дп$$

$$\Delta Уа = \Delta а * Впл * Спл * Дпл$$

$$\Delta Ув = Аф * \Delta в * Спл * Дпл$$

$$\Delta Ус = Аф * Вф * \Delta с * Дпл$$

$$\Delta Уd = Аф * Вф * Сф * \Delta d$$

$$Уф = Аф * Вф * Сф * Дф$$

$$Общ.изм.\ У = Уф - Уп$$

Расчет строится на последовательной замене плановых (базисных) значений факторных показателей на их отклонения, а затем на фактический (отчетный) уровень этих показателей.

Рассмотрим четырехфакторную мультипликативную модель:

$$ВП = ЧР * Д * П * ЧВ$$

$$Общ.изм\ ВП = ВПф - ВПп$$

$$\Delta ВПчр = (ЧРф - ЧРпл) * Дпл * Ппл * ЧВпл$$

$$\Delta ВПд = ЧРф * (Дф – Дпл) * Ппл * ЧВпл$$

$$\Delta ВПп = ЧРф * Дф * (Пф – Ппл) * ЧВпл$$

$$\Delta ВПчв = ЧРф * Дф * Пф * (ЧВф – ЧВпл)$$

2. *Для смешанных моделей типа:*

У = (а –в) * с

Измен. рез. Показ. = Отчет(факт) слева * абс. прирост * Баз (пл) справа

Прирост суммы прибыли за счет изменения объема реализации продукции:

$$\Delta Пvрп = \Delta VРП * (Цпл – Спл)$$

Прирост суммы прибыли за счет изменения цены реализации:

$$\Delta Пц = VРПф * \Delta Ц$$

Прирост суммы прибыли за счет изменения себестоимости продукции:

$$\Delta Пс = VРПф * (- \Delta С)$$

Расчет влияния структурного фактора при помощи способа абсолютных разниц проводится следующим образом:

$$\Delta П = [(Удіф – Удіпл) * Ціпл] * VРПобщ.ф.$$

Таблица – Расчет влияния структурного фактора способом абсолютных разниц

Сорт продукции	Цена 1 т, тыс. руб.	Структура продукции			Изменение средней цены реализации за счет структуры продукции, тыс. руб.
		план	факт	+, -	
1	2700	0,9	0,8	- 0,1	- 270
2	2300	0,1	0,2	+ 0,1	+ 230
Всего	-	1,0	1,0	-	- 40

За счет изменения структуры реализации средняя цена 1 тонны продукции уменьшилась на 40 тыс. руб., а за весь фактический объем реализации продукции прибыли было получено меньше на 10 млн. руб. (40 тыс. руб. * 250 т)

Способ относительных разниц

Способ применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя только в *мультипликативных и аддитивно-мультипликативных моделях типа:*

$$У = (а – В) * с$$

ПРИМЕР:

Мультипликативная модель типа У = А * В * С

Сначала рассчитаем относительные отклонения факторных показателей:

$$\text{Относительный прирост} = \frac{\text{Факт(отчет)} - \text{план (баз)}}{\text{План (базис)}} * 100\ \%$$

$$\Delta A\% = \frac{Аф - Апл}{Апл} * 100\ \%; \quad \Delta B\% = \frac{Вф - Впл}{Впл} * 100\ \%$$

$$\Delta\ C\% = \frac{Сф - Спл}{Спл} * 100\ \%$$

Изменение результативного показателя за счет каждого фактора определяется следующим образом:

$$\Delta У_а = \frac{Упл * \Delta A\%}{100}; \qquad \Delta У_в = \frac{(Упл + \Delta Уа) * \Delta B\%}{100}$$

$$\Delta\ У_с = \frac{(Упл + \Delta Уа + \Delta Ув) * \Delta C\%}{100}$$

То есть для расчета влияния 1-го фактора необходимо базисную (плановую) величину результативного показателя умножить на относительный прирост 1-го фактора, выраженного в процентах, и результат разделить на 100.

Чтобы рассчитать влияние 2-го фактора, нужно к плановой величине результативного показателя прибавить изменение его за счет 1-го фактора и полученную сумму умножить на относительный прирост 2-го фактора в процентах и результат разделить на 100 и т.д.

Влияние 3-го фактора: к плановой величине результативного показателя необходимо прибавить изменение его за счет 1-го фактора прибавить изменение его за счет 2-го фактора и полученную сумму умножить на относительный прирост 3-го фактора в % и результат разделить на 100.

Рассмотрим пример:

ВП = ЧР * Д (отраб. Дней 1 раб.) * П(прод. раб.дня) * ЧВ (часовая выраб.)

$$\Delta ЧР = \frac{ЧРф - ЧРп}{ЧРп} * 100\ \%;\quad \Delta Д = \frac{Дф - Дп}{Дп} * 100\ \%;\quad \Delta П = \frac{Пф - Пп}{Пп} * 100\%;\quad \Delta ЧВ = \frac{ЧВф - ЧВп}{ЧВп} * 100\%$$

Изменение результативного показателя за счет каждого фактора:

$$\Delta ВПчр = \frac{ВПп * \Delta ЧР\%}{100}$$

$$\Delta ВПд = \frac{(ВПп * \Delta ВПчр) * \Delta Д\%}{100}$$

$$\Delta ВПп = \frac{(ВПп * \Delta ВПчр + \Delta ВПд) * \Delta П\%}{100}$$

$$\Delta ВПчв = \frac{(ВПп * \Delta ВПчр + \Delta ВПд + \Delta ВПп) * \Delta ЧВ\%}{100}$$

Способ относительных разниц удобен в применении если в модели более 8 факторов.

Разновидностью этого способа является прием процентных разностей.

$$ВП = ЧР * Д * П * ЧВ$$

Для расчета изменения объема ВП за счет численности работников, необходимо плановую величину умножить на процент перевыполнения по численности рабочих (ЧР%).

$$\Delta ВПчр = \frac{ВПп * (ЧР\% - 100\%)}{100} = \frac{160000 * (120\ \% - 100\ \%)}{100} = + 32000$$

2-й фактор: ВПпл умножить на разность между процентом выполнения плана по количеству отработанных дней (Д%) и процентом выполнения плана по численности рабочих (ЧР%).

$$\Delta ВПд = \frac{ВПп * (Д\% - ЧР\ \%)}{100} = \frac{160000 * (122,9\ \% - 120\ \%)}{100} = + 4608$$

3-й фактор: ВПп умножить на разность между процентом выполнения плана по количеству отработанных часов в день (П%) и количеству отработанных дней (Д%).

$$\Delta ВПп = \frac{ВПп * (П\% - Д\ \%)}{100} = \frac{160000 * (116,7\ \% - 122,9\ \%)}{100} = - 9830$$

4-фактор - изменение ВП за счет средней часовой выработки: ВПп умножить на разницу между процентом выполнения плана по часовой выработке (ЧВ%) и процентом выполнения плана по количеству отработанных часов в день (П%).

$$\Delta ВПчв = \frac{ВПп * (ЧВ\% - П\%)}{100} = \frac{160000 * (150\ \% - 116,7\ \%)}{100} = + 53222$$

Преимущество – достаточно иметь данные о процентном выполнении плана по численности работников, отработанных дней, часов и часовой выработке и не нужно рассчитывать факторные показатели.

Способ пропорционального деления и долевого участия

Способ применяется для *аддитивных моделей* типа:

$$У = \Sigma Xi$$

И кратно-аддитивных моделей типа:

$$У = \frac{a}{в + c + д + ...n}$$

В первом случае, когда имеем одноуровневую модель типа:

$У = а + в + с$

$$\Delta Уа = \frac{\Delta Уобщ}{\Delta а + \Delta в + \Delta с} * \Delta а ; \qquad \Delta Ув = \frac{\Delta Уобщ}{\Delta а + \Delta в + \Delta с} * \Delta в$$

$$\Delta Ус = \frac{\Delta Уобщ}{\Delta а + \Delta в + \Delta с} * \Delta с$$

НАПРИМЕР: Уровень рентабельности снизился на 8 % в связи с увеличением капитала предприятия на 200 млн. руб., при этом стоимость основного капитала возросла на 250 млн. руб., а оборотного уменьшилась на 50 млн. руб.

За счет 1-го фактора уровень рентабельности снизился, а за счет 2-го фактора повысился:

$$\Delta \ Rосн = \frac{-8\%}{200} * 250 = -10\%$$

$$\Delta \ Rоб = \frac{-8\%}{200} * (-50) = +2\%$$

Интегральный способ

Элиминирование как способ детерминированного факторного анализа имеет существенный недостаток.

При его использовании исходят из того, что факторы изменяются независимо друг от друга.

На самом же деле они меняются совместно, взаимосвязано и от этого взаимодействия получается дополнительный прирост результативного показателя, который при применении способов элиминирования присоединяется к одному из факторов, как правило, к последнему.

В связи с этим величина влияния факторов на изменение результативного показателя меняется в зависимости от места, на которое поставлен тот или иной фактор в детерминированной модели.

НАПРИМЕР:

$$ВПпл = ЧРпл * ГВпл = 1000 * 160 = 160000$$

$$ВПусл = ЧРф * ГВпл = 1200 * 160 = 192000$$

(условный объем исходя из фактического количества работников и планируемого уровня производительности труда)

*ВПф = ЧРф * ГВф = 1200 * 200 = 240000*

Отсюда:

$$\Delta \ ВПчр = Впусл – ВП\ пл = 192000 – 160000 = +32000$$

$$\Delta \ ВПгв = ВПф – Впусл = 240000\text{-}192000 = + 48000$$

Если же при расчете условного объема валовой продукции взять запланированное количество рабочих и фактический уровень производительности труда, то весь дополнительный прирост валовой продукции относится к количественному фактору, который мы изменяем во вторую очередь:

$$ВПпл = ЧРпл * ГВпл = 1000 * 160 = 160000$$

$$ВПусл = ЧРпл * ГВф = 1000 * 200 = 200000$$

$$ВПф = ЧРф * ГВф = 1200 * 200 = 240000$$

Отсюда:

$$\Delta \ ВПчр = ВПф – ВПусл = 240000 – 200000 = + 40000$$

$$\Delta ВПгв = ВПусл – ВПпл = 200000 – 160000 = + 40000$$

Избавиться от этого недостатка возможно используя интегральный метод.

Метод применяется для измерения влияния факторов в *мультипликативных, кратных и смешанных моделях кратно-аддитивного вида:*

$$У = A / \Sigma Xi$$

Использование этого способа позволяет получать более точные результаты расчета влияния факторов по сравнению со способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц.

В интегральном методе пользуются определенными формулами.

1. $F = XY$

$$\Delta Fx = \Delta XУo /2\Delta X\Delta Y \quad \text{или} \quad \Delta Fx = 1/2\Delta X(Yo + Y1)$$

$$\Delta Fy = \Delta YXo + 1/2\Delta X\Delta Y \quad \text{или} \quad \Delta Fy = 1/2\Delta Y(Xo + X1)$$

2. $F = XYZ$

$$\Delta Fx = 1/2\Delta X(YoZ1 + Y1Xo) + 1/3\Delta X\Delta Y\Delta Z$$

$$\Delta Fy = 1/2\Delta Y(XoZ1 + X1Zo) + 1/3\Delta X\Delta Y\Delta Z$$

$$\Delta Fz = 1/2\Delta Z(XoY1 + X1Yo) + 1/3\Delta X\Delta Y\Delta Z$$

Для расчета влияния факторов в кратных и смешанных моделях используются следующие рабочие формулы.

1. Вид модели $F = \frac{X}{Y}$

$$\Delta Fx = \frac{\Delta X}{\Delta Y}\ln|\frac{Y1}{Yo}|; \qquad \Delta Fy = \Delta Fооб - \Delta Fx$$

Например:

ГВ = ВП/ЧР ГВп = 160000/1000 = 160 ГВф = 240000/1200 = 200

$$\Delta ГВ\text{вп} = \frac{80000}{200}\ln\frac{1200}{1000} = 400\ln 1{,}2 = 400 * 0{,}182 = +73$$

$$\Delta ГВ\text{чр} = (200 - 160) - 73 = 40 - 73 = -33$$

Вид факторной модели $F = \frac{X}{Y + Z}$

$$\Delta Fx = \frac{\Delta X}{\Delta Y + \Delta Z} \ln \left| \frac{Y1 + Z1}{Yo + Zo} \right|$$
$$\Delta Fy = \frac{\Delta Fooб - \Delta Fx}{\Delta Y + \Delta Z} \Delta Y$$
$$\Delta Fz = \frac{\Delta Fooб - \Delta Fx}{\Delta Y + \Delta Z} \Delta Z$$

3. Вид факторной модели $F = \frac{X}{Y + Z + G}$

$$\Delta Fx = \frac{\Delta X}{\Delta Y + \Delta Z + \Delta G} \ln \left| \frac{Y1 + Z1 + G1}{Yo + Zo + Go} \right|$$
$$\Delta Fy = \frac{\Delta Fooб - \Delta Fx}{\Delta Y + \Delta Z + \Delta G} \Delta Y$$
$$\Delta Fz = \frac{\Delta Fooб - \Delta Fx}{\Delta Y + \Delta Z + \Delta G} \Delta Z$$
$$\Delta Fg = \frac{\Delta Fooб - \Delta Fx}{\Delta Y + \Delta Z + \Delta G} \Delta G$$

Использование интегрального метода не требует знания всего процесса интегрирования. Достаточно в готовые рабочие формулы подставить необходимые числовые данные и сделать не очень сложные расчеты с помощью калькулятора. При этом достигается более высокая точность расчетов.

Основные приемы исследования структуры, пропорций, соотношений и динамики в экономическом анализе: вертикальный и горизонтальный анализ, относительные показатели, балансовые модели и методы, сравнение.

Среди типовых задач экономического анализа рассмотренная выше задача факторного анализа (ЗЗ) решается последней. Для характеристики состояния и его изменения применяются, во- первых. элементарные методы статистики абсолютные величины и относительные величины (динамики, выполнения плана, планового задания координации, интенсивности, эффективности). После восприятия абсолютных показателей (в большинстве случаев полученных в результате учета) аналитик использует их для получения новых качественных характеристик относительных величин, для возможности сопоставления на объектах, различающихся масштабом деятельности, для исключения влияния инфляции

+Во-вторых, для описания и анализа динамики также используются балансы движения: остаток на конец периода равен остатку на начало плюс поступления минус выбытие по разным причинам.

Данные балансового представления используются в построении коэффициентов (выбытия, обновления и т.д.) и в балансовом методе факторного анализа раскрывающего влияние факторов на динамику (изменение относительно плана, во времени) показателя.

Если аддитивная детерминированная модель содержит факторы, имеющие одинаковые знаки, то можно количественно характеризовать структуру итогового показателя (он составляет 100% и равен сумме удельных весов составляющих частей).

Можно говорить о структуре доходов, расходов, активов, персонала и т.д,, но нельзя говорить о структуре чистой прибыли (любой финансовый результат определяется как доходы минус расходы, в данной балансовой модели факторы имеют разные знаки).

В финансовом анализе часто используются методы вертикального и горизонтального анализа. Вертикальный анализ выполняется на основе абсолютных значений показателей на один момент или за один период времени (одна колонка цифр, например, статьи актива, статьи отчета о прибылях и убытках). За 100% принимается либо итог (валюта баланса чистая прибыль), либо одна из строк (выручка, с которой начинается расчет чистой прибыли). Процентные соотношения отдельных строк с базой сравнения в методе вертикального анализа могут характеризовать удельный вес частей структуру итога либо показывать, сколько процентов составляет та или иная строка к базе сравнения - выручке или к другому показателю из рассматриваемой по вертикали колонке цифр.

Таким образом, вертикальный анализ предназначен для выяснения процентных соотношений или структуры. Он применяется также в анализе балансов основных фондов, персонала, т е. не только для данных бухгалтерской отчетности.

Универсальным является и метод горизонтального анализа. Он выполняется на осно+ве двух колонок цифр - базисные и отчетные значения абсолютных и относительных показателей. Для каждой пары определяют абсолютное изменение (отчетное значение минус базисное - по горизонтали), относительное изменение - коэффициент, темп роста (отчетное значение разделить на базисное: как правило, результат выражают в процентах, поэтом)- вертикальный и горизонтальный анализ иногда показывают процентным анализом).

Горизонтальный анализ предназначен для характеристики изменения, динамики перечня абсолютных и относительных показателей.

Если оценивается изменение не двух, а более временных характеристик (по кварталам месяцам, годам), то аналитик имеет дело с серией рядов динамики показателей (раны динамики статей актива баланса статей отчета о прибылях и убытках, групп персонала и т.д). В этом случае анализ по горизонтали называется трендовым анализом рядов динамик! с применением одного или нескольких соответствующих показателей экономической статистики.

Сравнение как метод анализа занимает особое место. Оно необходимо для сопоставления значений показателей само по себе и в составе других методов.

Сравнение - научный способ познания, сущность которого состоит в сопоставлении однородных объектов для нахождения черт сходства либо различия, выявления общего и особенного. Классическая поговорка «Все познается в сравнении» отмечает всеобщность метода.

В экономическом анализе выделяют сравнение фактического значения показателя с плановым, с нормой, с прошлым значением с лучшим со средним, с другими вариантами.

Сравнение выполняется, по одному показателю, по перечню показателей, по интегральной рейтинговой оценке по системе взаимосвязанных показателей. В двух последних случаях речь идет о комплексном сравнении.

Сравнение позволяет получить абсолютное или относительное отклонение, а также ответить на вопрос «хуже или лучше», т.е. провести количественную и качественную оценку.

При осуществлении экспертного метода сравнения часто используется шкала порядка (попарное сопоставление): хуже - 0, лучше -1. Сумма всех оценок данного объекта дает его общую сравнительную опенку. Метод реализуется в форме матрицы, строки обозначены как перечень объектов, столбцы - тот же перечень. Главная диагональ не заполняется (нет смысла сравнивать объект с собой же). Элементами являются нули и единицы (взаимосвязанные), в «итого по строке» стоит сумма рангов, соответствующая каждому объекту, чем значение ее больше, тем характеристика объекта лучше.

Проблемы выбора метода (приема, способа) анализа: детерминированный или стохастический подход; последовательность изменения показателей-факторов, элиминирование, сравнение денежных сумм во времени и другие.

В методике экономического анализа возможны различные варианты сочетания методов, приемов, способов, т е имеются проблемы их выбора. Разрабатывая методику анализа или используя готовую аналитику, следует понимать границы получаемых результатов анализа, связанные с существованием и с решением проблем выбора метода, способа, приема анализа. Назовем некоторые из них.

Аналитик выбирает: детерминированный или стохастический подход будет осуществлен в анализе. Основой выбора является прежде всего концепция деловой информации: сопоставление результата управленческого решения и затрат времени и средств на проведение анализа. Детерминированный подход значительно проще, дешевле, быстрее.

При осуществлении детерминированного факторного анализа выбор метода зависит от типа модели результирующего показателя, имеющихся данных, задачи исследова+ния абсолютных или относительных факторных изменений.

Для балансовых моделей предпочтительнее балансовый метод факторного анализа.

Для мультипликативных лучше использовать не метод цепных подстановок, а метод абсолютных разностей.

Для моделей суммы произведений - индексный факторный анализ (на основе построения агрегатных индексов, или с использованием системы взаимосвязанных индексов).

Для кратных и смешанных моделей - метод цепных подстановок

Последовательность, очередность изменения показателей факторов определяет для большинства методов величины абсолютных и относительных показателей факторных изменений. Как правило, аналитики используют традиционную последовательность. Первыми меняются экстенсивные показатели ресурсов (численность, равная средней списочной; объем фондов, средств труда, в том числе средние величины: объем в денежных единицах предметов труда или материалов, среднее время использования ресурсов в днях, сменах, часах, в показателях фондов времени). Считается, что эти показатели допускают суммирование. Последними меняются показатели, относящиеся на единицу чего-либо (интенсивность, эффективность, цена) и характеризующие качество использования. Общий подход - сначала меняются более простые, затем зависящие от них более сложные показатели. Назначение последовательности изменения показателей необходимо для элиминирования.

При рассмотрении стоимостных показателей на длительном временном интервале необходимо применять методы получения приведенных сумм (дисконтирование, компаундинг см. тему 6), исключение влияния инфляции (индексы инфляции).

Какой бы ни была методика анализа аналитику, следует понимать границы полученных результатов анализа. Результаты анализа объективны, но не абсолютны. Они зависят не только от рассмотренных выше проблем анализа, но также от алгоритмов учета, зафиксированных в учетной политике предприятия, в компьютерных системах обработки информации. Необходимо иметь в виду, что аналитик и+меет дело с информационными и другими моделями, которые могут постоянно совершенствоваться, но никогда не будут идентичны реальности на 100%.

Типология видов экономического анализа

Классификация видов экономического анализа и их связь с управлением (качественный и количественный, производственный и финансовый, управленческий и внешний финансовый анализ).

Анализ дает возможность своевременно заметить тенденции развития предприятия, как бесполезные, так и прогрессивные, гарантирует количественную и качественную оценку происходящих поправок в управляемом объекте.

С помощью анализа раскрываются неиспользованные внутренние ресурсы, а также вспомогательные резервы. Употребление внутренних резервов разрешает стимулировать развитие управляемого объекта, перебазировать его на более производительный режим функционирования.

Формирование экономического анализа обосновано совместными объективными требованиями и условиями, свойственными появлению любой новой отрасли знаний.

Во-первых, это удовлетворение практической потребности, которая появилась в связи с формированием производительных сил, совершенствованием производственных отношений, углублением масштабов производства.

Во-вторых, это связано с развитием экономической науки вообще. Как установлено, с развитием любой науки совершается разграничение ее отраслей. Экономический анализ сложился в результате дифференциации экономических наук. Раньше его функции выполняли балансоведение, бухгалтерский учет, финансы, статистика и др.

Качественные методы. Качественные приемы используются в анализе тогда, когда нельзя показатели проявить количественно или, когда необходимо учитывать в виду влияние отдельных качественных факторов. Все эти методы, наименованные также поведенческими, распределяются на две группы:

- методы экспертных оценок;
- методы психологические.

Метод экспертных оценок включает в себя три составляющие:

1. Интуитивно-логический анализ задачи;
2. Решение и выдача количественных или качественных оценок;
3. Обработка результатов решения. Полученные от экспертов оценки должны быть обработаны с целью получения итоговой оценки проблемы.

Одной из преимущественно перспективных форм выполнения экспертного оценивания признается метод Дельфы. Метод Дельфы – это комплектация процедур, производимых в назначенной последовательности с целью вырабатывания группового мнения о проблеме, характеризующейся дефицитностью информации для применения других методов.

Количественные методы подразделяются на:

- статистические;
- бухгалтерские (метод двойной записи и балансовый метод);
- экономико-математические.

Финансовый анализ можно диагностировать как объединение аналитических процедур, базирующихся на доступной информации финансового характера и специализированных для оценки состояния и эффективности применения экономического потенциала фирмы, а также для принятия управленческих решений.

К основным особенностям финансового анализа относятся:

1. обеспечение общей характеристики имущественного и финансового состояния предприятия;
2. приоритетность оценок: (а) платежеспособности, (б) финансовой устойчивости и (в) рентабельности;
3. базирование на общедоступной информации;
4. информационное обеспечение решений тактического и стратегического характера;
5. доступность результатов анализа для любых пользователей;
6. возможность унификации состава и содержания счетно-аналитических процедур;
7. способность выражать доминанту денежного измерителя в системе критериев;

8. высокий уровень достоверности и варьирования итогов анализа (в пределах достоверности данных публичной отчетности).

Производственно-хозяйственный анализ компании получает особую значимость при проведении мероприятий, объединенных с диагностикой, поскольку его цель - оценка уровня эффективности используемых компанией производственных ресурсов для изготовления и осуществлении продукции (материальные ресурсы - средства и предметы труда, трудовые ресурсы), обнаружение резервов подъема эффективности их применения.

Среди факторов, оказывающих большое влияние на эффективность применения материальных и трудовых ресурсов компании, можно особо отметить интенсивные и экстенсивные.

Экстенсивное использование ресурсов подразумевает мобилизации дополнительных производственных ресурсов: расширение доли средств и предметов труда, численности рабочей силы, времени использования производственных ресурсов, ликвидации непроизводительно используемых средств.

Интенсивные факторы приводят к ускоренному росту итогов производства по сравнению с затратами на него, что подразумевает усовершенствование качественных характеристик применяемых ресурсов и модернизацию процессов их функционирования.

Регулирование проектами дозволяет решить задачу увеличения эффективности использования производственных ресурсов за счет интенсивных факторов, а именно путем совершенствования:

- форм и методов управления компанией;
- финансовой политики компании;
- применяемой техники и технологии;
- бизнес-процессов и др.

Управленческий анализ - это анализ деятельности предприятия с целью принятия оптимальных управленческих решений, в ходе которого решаются следующие основные задачи:

- качественная оценка достоверности и полноты используемой информации;
- аналитическая интерпретация информации, имеющейся в финансовой, управленческой, статистической, производственной отчетности для получения достоверных выводов с позиций основных групп пользователей;
- оценка показателей и параметров издержек, доходов и финансовых результатов для обоснования управленческих решений;
- мониторинг развития деятельности для выявления неиспользованных возможностей повышения конкурентоспособности организации.

Внешний финансовый анализ - составная часть финансового учета, обслуживающая внешних пользователей информацией о предприятии, собственников, поставщиков, покупателей, налоговые органы, госорганы, по данным, публичной и финансовой отчетности и др.

Внешний финансовый анализ имеет следующие особенности:

- множественность субъектов анализа, использующих информацию о деятельности организации;

- разнообразие интересов и целей субъектов анализа;
- проведение анализа на основе типовых методик, стандартов учета и отчетности;
- использование в анализе только публичной, внешней отчетности организации;
- ограниченность задач анализа данными публичной внешней отчетности;
- открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности организации.

Особенности организации и методика текущего (ретроспективного), оперативного и перспективного (прогнозного) анализа

1. Текущий (ретроспективный) анализ.

Текущий анализ представляет из себя ретроспективный анализ результатов реализованной хозяйственной деятельности, проводимым, как правило, по важным отчетным периодам хозяйствования в основном на базе официальной отчетности и системного бухгалтерского учета. Текущий анализ называют также периодическим, поскольку он чаще всего проводится по текущим планово-отчетным периодам работы.

Главная задача текущего анализа - объективная оценка результатов коммерческой деятельности, единое проявление неиспользованных резервов, привлечение их для увеличения экономической эффективности производства в предстоящих плановых периодах, а также обнаружение недостатков в работе и их виновников, принятие полного соответствия материального и морального стимулирования по результатам труда и качеству работы.

Результаты текущего анализа применяются для решения проблем стратегического управления, в том числе технико-экономического планирования, так как научно аргументированное планирование учитывает глубокий анализ хозяйственного положения к моменту начала планового периода - исходной базы планирования.

В процессе анализа фиксируются хозяйственные ситуации, и результаты предусматриваются лишь в предстоящей работе, так как руководящая система принимает информацию, как правило, поздно (например, по итогам месяца — лишь к середине следующего месяца) и компенсировать пробелы, потерянные возможности уже нельзя. Поэтому для подъема действенности анализа устанавливается задача приблизить представление отчетности и ее аналитическую обработку.

Текущий анализ — наиболее полный анализ хозяйственной деятельности, вбирающий в себя результаты оперативного анализа и служащий базой перспективного анализа.

2. Оперативный анализ.

Это один из видов экономического анализа, направленный на решение задач, которые стоят перед оперативным управлением хозяйственной системой.

Главной задачей оперативного анализа представляет обязательный контроль рациональности функционирования хозяйственной системы, за исполнением плановых заданий, процессами производства и реализацией продукции, а также своевременное раскрытие и пользование текущих внутрипроизводственных резервов с целью снабжения выполнения и перевыполнения бизнес-плана.

Оперативный экономический анализ в отличие от текущего ориентировочен во времени к моменту совершения хозяйственных операций. Он обосновывается на данных первичного учета (оперативно-технического, бухгалтерского и статистического) и непосредственного наблюдения за процессом производства, беседах с работниками. Вследствие этого с его поддержкой легче обнаруживать причины несовершенств в работе и их определенных виновников, обнаруживать резервы и актуально достигать соответствующие меры.

Оперативный экономический анализ охватывает:

- определение отклонений от бизнес-плана по основным качественным и количественным показателям работы предприятия в целом и его подразделений за смену, сутки, пятидневки, декады;

- оценку степени влияния различных факторов на отклонения от плана (норм) по этим показателям;

- выяснение конкретных причин действия отдельных факторов, установление виновников недостатков;

- быструю разработку и осуществление мероприятий, направленных на устранение отрицательных факторов, распространение передового опыта.

Исследование именно натуральных показателей - отличительная черта оперативного анализа.

Другая отличительная черта этого вида анализа - его условная неопределенность, связанная с приближенностью в расчетах. Предположим, нельзя точно продумать на любой день месяца фактическую себестоимость выпущенной продукции; нельзя точно предопределить влияние на прибыль себестоимости продукции, так как предварительно не известно, какая часть продукции будет реализована в данном месяце, а какая — в последующем. Но этот недостаток не снижает значения оперативного анализа.

3. Перспективный (прогнозный) анализ.

Перспективным анализом называют анализ результатов хозяйственной деятельности с целью определения их возможных значений в будущем.

Особенность перспективного анализа заключается в рассмотрении явлений и процессов хозяйственной деятельности с позиций будущего, т.е. перспективы развития, с точки зрения проекции составляющих элементов прошлого и настоящего хозяйственной деятельности в элементы будущего.

Задачи перспективного анализа определяются его сущностью и местом в планировании и управлении.

При составлении планов перспективный анализ выступает как основная форма предплановых исследований экономики предприятия; в ходе выполнения бизнес-планов - это инструмент предвидения и оценки ожидаемых результатов.

Основные причины отклонений фактических значений экономических показателей от плана — невозможность полного учета всех факторов, определяющих данный показатель, и непрерывное образование новых производственных резервов и возможностей, которые являются следствием технического прогресса, инициативы работников и других факторов.

В практических методиках и исследованиях задачи перспективного анализа конкретизируются по:

- объектам анализа (бригада, участок, цех, предприятие, ассоциация);
- показателям деятельности (объем продукции, производительность труда, себестоимость и т. д.);
- горизонтам перспективы (анализ текущей перспективы — смена, сутки;
- анализ ближайшей перспективы месяц; анализ среднесрочной перспективы – 2,3 года; анализ долгосрочной перспективы - 5 лет и более).

Перспективный анализ как разведка будущего и научно-аналитическая основа перспективного плана на данном этапе тесно смыкается с прогнозированием, и такой анализ называют прогнозным.

Последовательность прогнозного анализа в обобщенном виде заключается в следующем.

Особенности организации и методика анализа хозяйства страны, отрасли, региона.

Для целей анализа экономического положения отрасли используется комплекс методик, куда относиться углубленный анализ конкурентов и составление прогнозов развития отрасли. Здесь необходима информация, раскрывающая внутренние механизмы работы конкурента. К такой информации могут относиться данные об объемах производства продукции с разбивкой на отдельные номенклатурные позиции, детализированные данные по экспорту и отгрузке, планы производства и т.д. На основе этих данных возможно построить модель поведения конкурента, его будущее состояние. Эти методики позволят получить огромное преимущество перед конкурентами и, возможно, выиграть конкурентную борьбу, при грамотном их использовании.

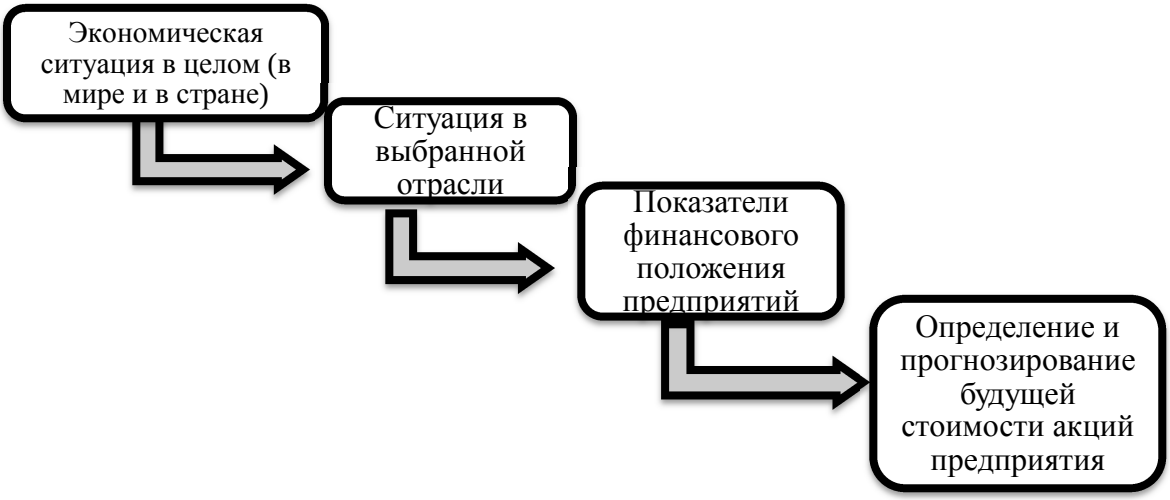
Основными критериями анализа экономического положения в отрасли могут являться:

- размер, зрелость и характер конкуренции в отрасли;
- препятствия вхождения в отрасль, выхода и роста;
- инновации и технологические изменения;
- законодательное регулирование;
- экономические тенденции;
- общие объемы продаж отрасли в течение последних лет;
- ожидаемый рост отрасли;
- количество новых фирм, вошедших в отрасль в течение нескольких последних лет;
- новые продукты, полученные в последнее время в отрасли;
- основные конкуренты;
- тенденции продаж основных конкурентов;
- сильные и слабые стороны каждого конкурента;
- финансовое положение главных конкурентов;
- профиль деятельности каждого покупателя.

В целом анализ, который изучает экономическое положение в отрасли называется многими экономистами фундаментальным анализом.

В целом, фундаментальный анализ - один из методов анализа, нацеленный на прогнозирование изменения цены с точки зрения изучения политико-экономической ситуации в мире и в стране, экономической ситуации и общего состояния в отрасли, в конкретном эмитенте и т.п. Данный вид анализа предполагает изучение балансов, ежеквартальных и ежегодных отчетов, биржевой конъюнктуры и прогнозирования ситуации в отраслях экономики. В узком смысле - фундаментальный анализ - анализ финансовой деятельности компании с целью адекватной оценки ценных бумаг, при этом особое внимание уделяется будущим доходам компании, ожидаемым дивидендам и будущим процентным ставкам, а также оценка риска деятельности компании.

При проведении фундаментальных исследований применяется метод «сверху-вниз» (top-down), то есть последовательно изучаются:



Само название «фундаментальный анализ» говорит о том, что его методами возможно оценить процесс формирования стоимости акций. В данном случае оцениваются такие показатели как ВВП, показатели по уровню безработицы, объемы накопленных золотовалютных резервов, объемы и сальдо экспорта-импорта, объем продаж и динамика в отраслях и, наконец, ситуация в конкретных компаниях. Конечным итогом анализа является расчет ожидаемой доходности акций той или иной компании, отрасли, да и всего рынка в целом. Следствием чего является выделение наиболее привлекательных активов, наиболее недооценных акций, обладающих наибольшим потенциалом роста в долгосрочной перспективе.

Кроме того, важным моментом является информация о работе бирж и маркет-мейкеров (market-makers), учетных ставках ЦБ, экономическом курсе правительства и возможные политические изменения, а также всевозможные ожидания и слухи. Фундаментальный анализ - одна из самых сложных, но в тоже время одна из самых главных составляющих работы на рынке. Проводить фундаментальный анализ сложно еще и потому, что в различные периоды времени одни и те же показатели по-разному

влияют на конечный результат и могут быть как важнейшими, так и выступать в роли второстепенных и незначительных.

Фундаментальный анализ целесообразнее всего использовать совместно с техническим анализом, подобная связка помогает избежать необоснованных рисков и более точно определить моменты входа в рынок.

Анализ отраслевой структуры экономики региона либо страны в целом проводится на основе показателей выпуска, валовой добавленной стоимости и занятости.

Отраслевая структура экономики региона определяется как доля каждой отрасли региона в общем объеме выпуска.

Территориальная структура экономики региона определяется как доля каждого региона в общеотраслевом объеме производства.

Для характеристики роли отраслей региона в национальной экономике применяются коэффициенты локализации или специализации производства.

Коэффициент локализации производства отрасли в регионе определяется по формуле:

$$K_{ir} = \frac{q_{ir}}{Q_r} * \frac{q_i}{Q},$$

где qir - объем выпуска i-ой отрасли в регионе r.

qi - общий объем выпуска i-ой отрасли в стране.

Qr - объем валового выпуска в регионе r.

Q - объем валового выпуска в стране.

Чем больше концентрация (или локализация) данной отрасли в регионе, тем больше значение коэффициента. Если Kir > 1, то локализация отрасли в регионе превышает среднюю долю этой отрасли в валовом выпуске страны.

Коэффициент специализации аналогичен по содержанию, но основан на другом методе расчетов:

$$C_{ir} = \frac{a_{ir}}{a_r},$$

где Cir - коэффициент специализации i - ой отрасли в регионе r;

αir - доля региона r в объеме выпуска i отрасли;

αr - доля региона r в объеме валового выпуска в стране.

Кроме коэффициентов локализации (специализации), для выделения наиболее развитых отраслей в регионе можно использовать коэффициенты среднедушевого производства.

Особенности организации и методика анализа деятельности предприятия, внутрихозяйственного анализа и анализ отраслевых сегментов деятельности.

В основе методики анализа деятельности предприятия лежит система определенных показателей. Их перечень довольно велик. В зависимости от специфики деятельности предприятия и целей анализа выбирается соответствующий ряд показателей. Перечень выбранных показателей должен быть необходимым и достаточным для качественного анализа.

В практике финансового анализа широко используются данные методы:

Метод	Определение метода

горизонтальный (временной) анализ	сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Данные изменения рассчитываются как в абсолютных величинах, так и в процентах к базисному периоду;
вертикальный (структурный) анализ	определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
трендовый анализ	сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. выявление тенденции динамики показателя во времени;
анализ относительных показателей (коэффициентов)	расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
сравнительный (пространственный) анализ	это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, филиалов, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данного предприятия в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;
факторный анализ	анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Анализ деятельности предприятия включает в себя оценку финансовой деятельности предприятия используя методики и систему показателей анализа.

На первом этапе проводится анализ финансовых результатов и рентабельности. В рамках данного этапа определяется динамика показателей прибыли, рентабельности и влияние различных факторов на произошедшие изменения.

На втором этапе проводится анализ себестоимости, определяется характер и структура затрат, выявляются наиболее эффективные пути снижения себестоимости.

На третьем этапе проводится анализ финансового состояния и определить степень финансовой устойчивости предприятия. На основе полученных данных вырабатывается стратегия фирмы.

Завершающим этапом анализа является анализ взаимодействия прибылеобразующих факторов, которые позволяют в дальнейшем принять правильные решения в области цен и объемов производства.

Таким образом, в целом анализ хозяйственно-финансовой деятельности сводится к оценке изменений показателей прибыли, себестоимости, рентабельности и финансового состояния предприятия за анализируемый период и выявление стратегий будущего развития.

Внутрихозяйственный анализ - это анализ хозяйственной деятельности отдельных подразделений предприятия, оценка их вклада в достижения всего коллектива предприятия.

Он охватывает все ступени управленческой иерархии предприятия - от подразделений первого порядка до рабочего места.

Внутрихозяйственный анализ деятельности отдельных подразделений производственного объединения в промышленности и других отраслях охватывает производственные единицы, научно-исследовательские институты и лаборатории, управленческие отделы, обслуживающие хозяйства и другие подразделения первого порядка. При внутрихозяйственном анализе деятельности производственных объединений (акционерные общества, товарищества и другие ассоциации) необходимо учитывать особенности их структуры, которая предопределяет потоки экономической информации.

Методика внутрихозяйственного анализа производственных предприятий в промышленности представлена на разработанной М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом схеме.

Таблица – Методика внутрихозяйственного экономического анализа

Общая методика анализа деятельности цехов основного и вспомогательного производства	Анализ состояния и развития оргтехуровня производства
	Анализ объема, номенклатуры и качества выпускаемой продукции
	Анализ использования труда и заработной платы
	Анализ использования основных производственных средств
	Анализ использования материальных ресурсов
	Анализ затрат на производство и резервов их снижения
	Анализ итогов деятельности подразделений
Методика особенностей анализа деятельности основного производства	Заготовительных цехов
	Обрабатывающих цехов
	Сборочных цехов
Методика особенностей анализа деятельности вспомогательного производства	Ремонтных цехов
	Инструментальных цехов
	Энергетических цехов
	Транспортных цехов
	Других цехов

Внутрихозяйственный анализ заключается в объективной и всесторонней оценке выполнения плановых заданий подразделениями; определении и измерении факторов и причин, обусловивших результаты производства; выявлении внутризаводских резервов; разработке мероприятий по их использованию; исследовании экономических особенностей функционирования и развития того или иного подразделения; выявлении и распространении передового опыта. Данный вид анализа играет важную роль в установлении обоснованных нормативных заданий для цехов, участков; бригад; способствует широкому привлечению специалистов технических служб и руководителей низовых звеньев к изучению экономики, а значит и к управлению производством.

Отраслевой анализ - это изучение состояния отраслей экономики, направленное на оценки конкурентоспособности конкретного предприятия. Предприятия в рамках одной отрасли могут отличаться размерами, способами производства, ассортиментом

выпускаемой продукции, но они имеют схожие производственные характеристики и подвержены влиянию одинаковых социально-экономических факторов. Отраслевой анализ проводится для определения привлекательности отрасли и отдельных товарных рынков внутри отрасли.

Выделяют несколько стадий анализа отрасли. Во-первых, это определение экономических характеристик отраслевого окружения. Во-вторых, оценка степени конкуренции. В-третьих, определение ключевых факторов успеха. В-четвертых, заключение о степени привлекательности отрасли.

Отраслевой анализ позволяет понять структуру и динамику отрасли, а также оценить для неё характерные возможности и угрозы, выделить движущие силы развития отрасли, определить ключевые факторы успеха отрасли и с учетом этого разрабатывать стратегию поведения предприятия на рынке.

Существуют основные направления отраслевого анализа, который включает в себя общий обзор ситуации в отрасли, а именно исторические аспекты, анализ жизненного цикла, краткая характеристика отрасли и оценка текущего состояния, факторы изменения в отрасли и факторы успеха.

В рамках данного анализа выделяют все факторы, воздействующие на степень конкурентного поведения

Не маловажны экономические характеристики отрасли, так как они определяют ограничения на разные стратегические подходы, которые компания может использовать в данной отрасли. К таким ограничениям относится размер рынка и его рост, прибыльность в отрасли, барьеры входа и выхода, аналогичность товаров и их цена, быстрые изменения в технологиях и другие. Данные характеристики определяются путем анализа ряда параметров, зависящих от стадии жизненного цикла отрасли, и, в конечном счете, сводятся к выявлению степени конкуренции в отрасли.

Для оценки общей ситуации в отрасли используются следующие показатели: реальный и потенциальный размер рынка, стадия жизненного цикла отрасли, темпы роста размера отрасли и тенденции ее развития, структура отраслевых издержек, система сбыта продукции, среднеотраслевая прибыль, темп технологических изменений и продуктовых инноваций

Для проведения отраслевого анализа существует несколько этапов. На первом этапе анализа выполняются отраслевые сравнения и прогнозы на основе данных отраслевой статистики и данных о поведении акций предприятий отрасли на фондовом рынке.

На втором этап выявляются такие предприятия отрасли, которые имеют особые перспективы развития; анализу подвергается состояние отдельных предприятий и выпущенных ими ценных бумаг.

Основные направления анализа отрасли предусматривают изучение таких факторов, как структура и основные характеристики отрасли, главные экономические и производственные факторы, знание которых важно для определения эффективности и перспектив предприятий отрасли.

Особенности организации и методики функционально-стоимостного анализа.

Под функционально-стоимостным анализом (ФСА) понимается метод системного исследования объекта, который направлен на повышения эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, что достигается оптимизацией соотношения между потребительскими свойствами объекта и затратами на его разработку, производство и использование.

Цель ФСА — снижение затрат на производство, проведение работ и оказание услуг при одновременном повышении или сохранении качества выполняемой работы.

Основной задачей ФСА является выявление такого варианта решения, который, с точки зрения производителя и потребителя, наиболее экономичен. Это означает, что при анализе следует принимать во внимание не только затраты на производство, но и потребительские свойства объекта, включая надежность, удобство эксплуатации, внешний вид и т.д.

Для достижения эффекта при использовании ФСА необходима чёткая последовательность его проведения, которая включает в себя несколько этапов. Эта последовательность должна носить обязательный характер: приступать к очередному этапу нельзя, не выполнив полного объема работ предыдущего этапа.

Таблица - Этапы функционально-стоимостного анализа

Этапы	Содержание
1. Подготовительный	- выбор изделия для анализа; - утверждение задания на ФСА и организационную подготовку; - создание рабочей группы; - составление плана
2. Информационный	- сбор, систематизация, анализ информации о конструкции, технологии, экономических показателях изделия – объекта анализа; - сбор и подготовка технико-экономической информации об аналогичных изделиях
3. Аналитический	- формирование, анализ и классификация функций; - установление их взаимосвязей, ранжирование; - определение функциональных затрат и выявление функциональных элементов с повышенными экономическими резервами; - постановка задач к поиску путей и вариантов
4. Творческий	- выявление заданий конструирования, предложение идей, их обсуждение и отбор; - эскизное решение идей; - подготовка вариантов конструкции, их обсуждение и отбор; - разработка предложений относительно выбранных вариантов, их экономическая оценка
5. Исследовательский	- оценка экономической эффективности и реальности предложенных вариантов; - выбор наилучшего варианта, который отвечает требованиям поставленной цели

6. Рекомендательный	- оформление рекомендаций для обсуждения на совете ФСА; - принятие решений о внедрении рекомендаций; - переработка конструкторской и технологической документации на изделие в связи с изменениями конструкции по результатам ФСА
7. Внедрение	- разработка конструкторской и технологической документации на необходимое оснащение инструментами, их изготовление; - испытание опытных образцов; - проведение организационно-технических мероприятий, согласование изменений с заказчиками и собственниками оригиналов технической документации; - контроль за реализацией планов-графиков, внедрение рекомендаций ФСА

Формы организации работ, связанных с подготовкой и проведением ФСА, зависят от размера предприятия, состава и квалификации служб, характера решаемой проблемы и специфика объекта анализа. Группу по проведению ФСА целесообразно создавать на крупных предприятиях.

Виды анализа в современной рыночной экономике (стратегический, маржинальный, маркетинговый и другие).

В условиях современной рыночной экономики распространены такие виды анализа хозяйственной деятельности, как анализ стратегический, маржинальный, маркетинговый и другие. Рассмотрим некоторые из них.

Маржинальный анализ — анализ соотношения объёма продаж (выпуска продукции), себестоимости и прибыли на основе прогнозирования уровня этих величин при заданных ограничениях.

В основе маржинального анализа лежит деление затрат на переменные и постоянные. Основной категорией маржинального анализа является маржинальный доход, который представляет собой разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами. Маржинальный доход называют также суммой покрытия, то есть той частью выручки, которая покрывает постоянные затраты и формирует прибыль. Чем больше маржинальный доход, тем быстрее будут перекрыты постоянные затраты и тем быстрее организация, предприятие начнёт получать прибыль.

Маржинальный доход на весь объём продукции рассчитывается по формуле:

$$M = S - V,$$

где S — выручка от реализации продукции, услуг;

V — совокупные переменные затраты.

Маржинальный доход на единицу продукции рассчитывается по формуле:

$$M = \frac{S-V}{Q} = p - v,$$

где Q — объём реализации продукции в натуральном выражении;

p — цена единицы продукции;

v — переменные затраты на единицу продукции.

Анализируя удельные маржинальные доходы по различным видам продукции, выпускаемой на предприятии, можно оценить возможность получения прибыли от производства и реализации данного вида продукции. Если p-v <0, то это свидетельствует о том, что выручка не покрывает даже переменных затрат и если выпускать продукцию дальше, то убыток будет нарастать с каждой выпущенной единицей продукции.

В рамках маржинального анализа модели безубыточности (системы «Затраты-объём производства-прибыль») можно определить влияние объёма производства и реализации продукции на величину прибыли, а также определить объём продаж, начиная с которого возможно получение прибыли, и величины постоянных и переменных затрат, при которых возможно рентабельное производство продукции на предприятии.

Маркетинговый анализ. Содержание маркетингового анализа заключается в анализе данных в маркетинге, которые собранные в результате проведения маркетинговых исследований, в рамках выполнения задач комплексного маркетинга, их преобразование, систематизация, интерпретация и моделирование.

Целью маркетингового анализа является содействие подготовке принятия обоснованных управленческих решений в условиях неопределённости рыночной ситуации.

Маркетинговый анализ проводится с применением статистических, эконометрических и других методов анализа.

На практике в экономическом анализе применяются такие методы как: статистические, математические, моделирование процессов и рисков, эвристические, многомерные и гибридные

Статистические методики анализа в маркетинге – это анализ абсолютных, средних и относительных величин, группировки, индексные, трендовые и регрессионные факторные модели, методы вариационного, дисперсионного, корреляционного и циклического анализа, методы многомерного анализа: факторного, кластерного и др. Среди видов статистического анализа выделяются дескриптивный (описательный), выводной анализ, анализ различий, анализ связей, а также предсказательный анализ. Все эти разновидности анализа могут использоваться как по отдельности, так и в комбинации. Служат основным средством изучения массовых, повторяющихся явлений и широко используются в прогнозировании поведения рынка.

Математическое моделирование в маркетинге – это расчеты системы ценообразования, расчета цены, методики выбора месторасположения, составления комплекса средств рекламы и рекламного бюджета. К этому методу относится оценки конкурентоспособности товара, так называемый АВС-анализ ассортимента по блокам модификаций товаров, отвечающих на запросы различных сегментов рынка.

Моделирование рисков – модели процессов, основанное на теориях вероятности и теории принятия решений. С помощью методов выстраиваются модели товаропотоков и потоков покупателей, модели реакции рынка. Инструментарий маркетингового моделирования рисков включает методики сегментации рынков, так

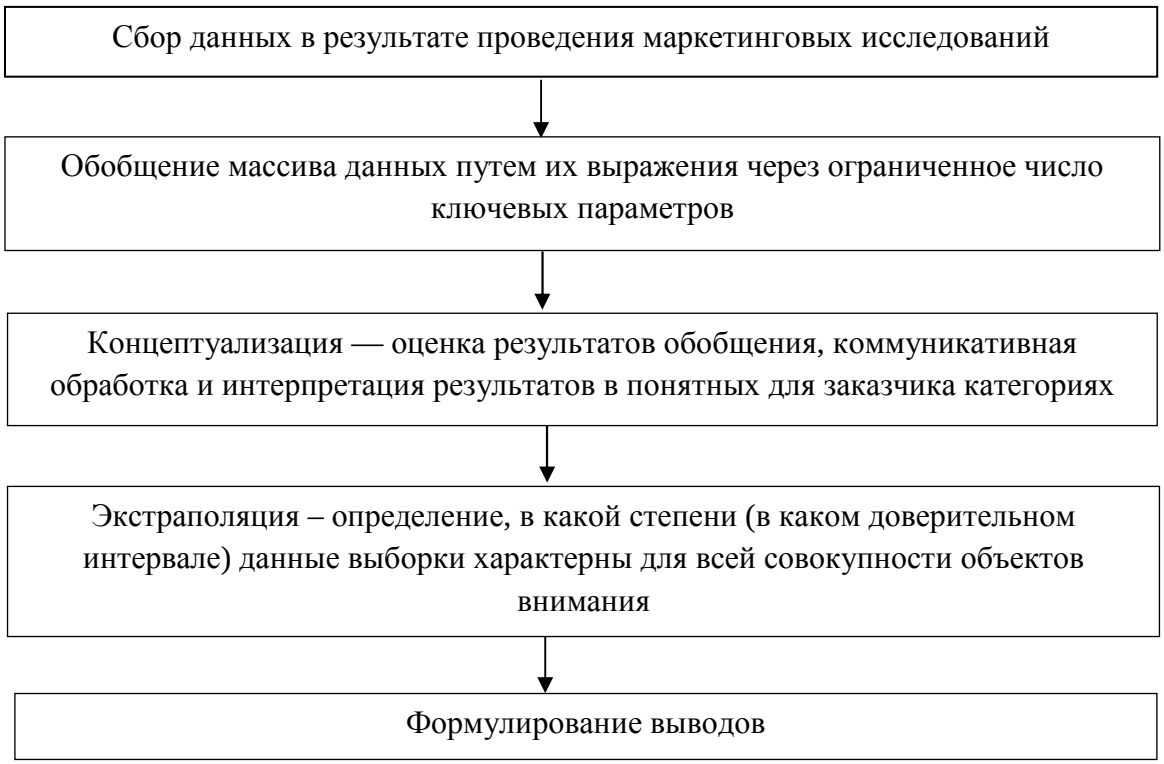
называемый SWOT-анализ – исследование и оценку силы и слабостей фирмы, ее возможностей и угрожающих факторов.

Эвристические методы или методы экспертных оценок – основывающиеся на интуиции, воображении и опыте. Они применяются для количественного измерения тех событий, для которых не существует способов измерения (метод «Дельфин», метод коллективной генерации идей, теория катастроф).

Многомерные матричные методы – моделирование ситуаций на основании построения и анализа многомерных матриц, моделей поведения (SWOT-анализ, матрица БКГ, матрица «Мак-Кинза»).

Гибридные маркетинговые методы – объединяют детерминированные и вероятностные характеристики. Применяются, прежде всего, для исследования сложных процессов, например, проблем товародвижения.

Этапы маркетингового анализа:



Стратегический анализ - это средство преобразования базы данных, полученных в результате анализа среды, в стратегический план организации. К инструментам стратегического анализа относятся формальные модели, количественные методы, анализ, учитывающий специфику организации.

Стратегический анализ может быть разделен на два основных этапа:

1. сравнение намеченных фирмой ориентиров и реальных возможностей, предлагаемых средой, анализ разрыва между ними;

2. анализ возможных вариантов будущего фирмы, определение стратегических альтернатив.

Когда стратегические альтернативы определены, фирма ступает к завершающему этапу разработки стратегии - выбору определенного варианта стратегии и подготовке стратегического плана.

Таблица - Методы стратегического анализа

Методы исследования	Краткое содержание метода исследования
«Дерево целей»	Описание упорядоченной иерархии целей с помощью осуществления последовательной декомпозиции главной цели на подцели по подсистемам организации
Swot- анализ	Выявление угроз, возможностей, сильных и слабых сторон организации, а также предоставление информации для определения возможных комбинаций стратегии
STEP – анализ	Применяется при проведении стратегического анализа фирмы, для анализа макроокружения фирмы и выделения особо значимых факторов для деятельности фирмы.
Метод экспертных оценок	Учет влияния и оценки многих факторов, посредством мнения экспертов
Pest – анализ	Отслеживание (мониторинг) изменений макросреды по четырем узловым направлениям и выявление тенденций, событий, не подконтрольных предприятию, но оказывающих влияние на результаты принятых стратегических решений.
Метод стратегической сегментации	Изучается отдельный сегмент внешнего окружения, с которого фирма желает получить доход. Анализ позволяет оценить перспективы, которые открываются в данной зоне любому конкуренту с точки зрения развития, нормы прибыли, стабильности и технологии, а это позволяет решить, как организация собирается конкурировать в данной зоне с другими фирмами.
Портфельные методы анализа	С их помощью фирма формирует состав своего портфеля (то есть определяет сочетания вложений капитала в различные отрасли, различные деловые единицы).

Методы финансовой математики в экономическом анализе

Основы методов финансовой математики

Финансовая математика – это наука, изучающая методы и методики определения стоимостных и временных параметров финансовых и инвестиционных операций, сделок и процессов, а также модели управления капиталом (его составляющими) и инвестициями.

Объект финансовой математики – финансовые операции и сделки и их технико-экономическое обоснование, направленное на извлечение прибыли.

Финансовая математика охватывает определенный круг методов вычислений, необходимость которых возникает всякий раз, когда в условиях сделки или финансово-банковской операции оговариваются конкретные значения.

К ним относятся: стоимостные характеристики, временные данные (дата или срок выплат), продолжительность льготных периодов или отсрочки платежей. Процентные ставки могут быть заданы в скрытой форме. Между перечисленными параметрами объективно существуют функциональные зависимости, изучение этих зависимостей и разработка на их основе методов решения финансовых задач определенного класса являются предметом финансовой математики.

Финансовая математика имеет сугубо практическое значение, с ее помощью решаются многие задачи, которые явно или косвенно присутствуют в финансово-банковских операциях, или коммерческих сделках.

Задачи финансовой математики представлены на рисунке 1.

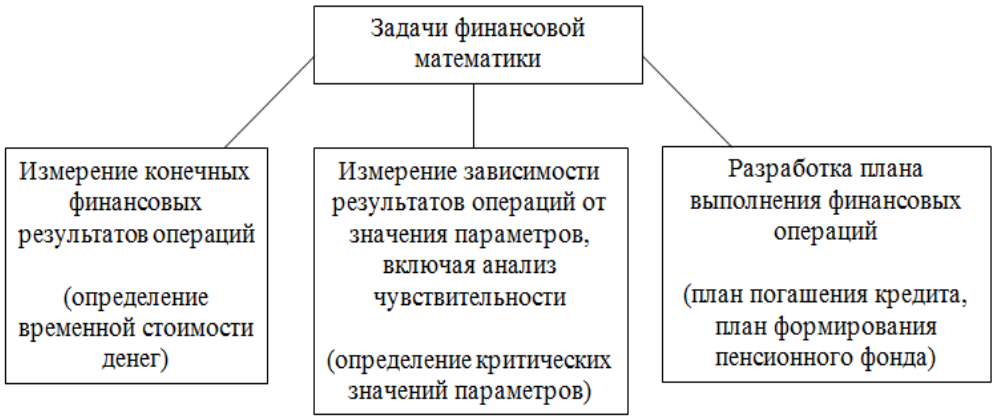


Рисунок 1 – Задачи финансовой математики

Финансовая математика оперирует методами вычисления, которые очень полезны при расчете результатов предпринимательской деятельности и могут учитывать три типа равноправных параметров в рамках одной коммерческой сделки:

- стоимостные характеристики (размеры платежей, долговых обязательств, кредитов и т. д.);
- временные данные (даты или сроки выплат, продолжительность льготных периодов или отсрочки платежей и т. п.);
- специфические параметры (например, процентные ставки, которые могут быть заданы и в скрытой форме).

Организации любой формы собственности в практических и коммерческих расчетах и операциях оперируют с денежными средствами в некоторый интервал времени.

В финансовом количественном анализе процентная ставка является измерителем степени доходности финансовых операций или коммерческо-хозяйственной деятельности;

Виды процентных ставок в зависимости от условий контрактов, формы осуществления операций или сделок ставки по отношению к начальной сумме на протяжении всего срока ссуды (долга, депозита, других видов инвестированных средств и т. д.) могут быть: простые, переменные, сложные, комбинированные.

1. Простые проценты.

Формула наращивания ссуды по простым процентам:

$$Дк = Дн ´ (1 + Т ´ а) \quad (1)$$

где ДК - сумма, образовавшаяся к концу срока ссуды;

Дн - первоначальная сумма;

а - годовая ставка процентов в виде десятичной дроби;

Т - количество периодов.

Сумма наращения по простым процентам составляет:

$$Сн = Дн ´ Т ´ а$$

2. Переменные ставки.

По условию кредитного договора процентная ставка может изменяться во времени. В этом случае наращенная сумма определяется по формуле:

$$Дк = Дн ´ (1 + Т1 ´ а1 + Т2 ´ а2 + Т3 ´ а3 + …. + Тк ´ ак),$$

где Дк - сумма, образовавшаяся к концу срока ссуды;

Дн - первоначальная сумма;

а1, а2, …, ак - годовая ставка простых процентов в виде десятичной дроби;

Т1, Т2, …, Тк - продолжительность периода ее начисления в соответствующий период времени.

При инвестировании средств в краткосрочные депозиты по простой процентной ставке очень часто неоднократно повторяют операцию в пределах заданного срока ТК, т. е. осуществляют реинвестирование наращенных на каждом шаге операции средств. Наращенная сумма для всего срока ссуды определяется в этом случае по формулам:

- Если периоды начисления и ставки простых процентов для каждого периода одинаковые, то используется формула:

$$Дк = Дн ´ (1 + Т ´ а)N,$$

где N - общее число операций реинвестирования.

- Если периоды начисления по продолжительности различны и каждому соответствует определенная простая ставка, то используется формула:

Дк = Дн ´ (1 + Т1 ´ а1) ´ (1 + Т2 ´ а2) ´ (1 + Т3 ´ а3) ´ … ´ (1 + Тк ´ ак)

3. Сложные проценты.

В долгосрочных финансово-кредитных операциях, если суммы процентов не выплачиваются сразу после их начисления, а присоединяются к сумме долга, для наращения суммы ссуд применяют сложные проценты. Наращение по сложным процентам представляет собой последовательное реинвестирование средств, вложенных под простые проценты на один период начисления. Присоединение начисленных процентов к сумме, которая служила базой для их определения, часто называют капитализацией процентов.

Наращенная сумма ссуды определяется по формуле:

$$Дк (Т) = Дн ´ (1 + ´ а)Т,$$

где Дк (Т) - наращенная сумма ссуды через Т лет;

Дн - первоначальная сумма ссуды;

а - годовая ставка процента в виде десятичной дроби;

Т - срок ссуды в годах.

Если в течение года начисления процентов осуществляются несколько раз, то наращенная сумма определяется по формуле:

$$Дк(Т) = Дн ´ (1 + а : М)(М ´ Т) ,$$

где Дк(Т) - сумма ссуды к погашению через Т лет;

Дн - начальная сумма ссуды;

СТк - годовая процентная ставка;

М - количество начислений процентов в год;

М ´ Т - число единичных периодов от момента получения кредита до момента его погашения.

Единичный период ¾ это промежуток времени между двумя начислениями (капитализация) процентов. Величина (а : М) называется номинальной ставкой. Чем больше начислений в год, тем чаще происходит капитализация.

2 Смешанные проценты

Если период ссуды (Т) содержит несколько единичных периодов (МК) продолжительностью Тед и промежуток времени (Тн), продолжительность которого

меньше чем продолжительность единичного периода (Тн < Тед), то ссуды выдаются под смешанные проценты. На целое количество единичных периодов (МК) начисляются сложные проценты, а на промежуток времени Тн, меньший продолжительности единичного периода ¾ простые проценты:

$$Дк(Т) = Дн \cdot (1 + а : М)^{МК} \cdot (1 + а \cdot Тн : 360), \quad ($$

где Дк(Т) - сумма ссуды к погашению по истечению срока кредита Т;

Дн - начальная сумма ссуды;

а - годовая процентная ставка;

М - количество единичных периодов в году;

МК - количество целых единичных периодов, вошедших в период кредитования;

Тн - количество дней, не вошедших в единичный период.

Если организации необходимо измерить реальный относительный доход, который получает организация от финансовой операции в целом за год, то для этого используют эффективную ставку.

Расчет осуществляется по формуле:

$$аэ = (1 + а : М)^{М} - 1.$$

Значение «аэ» определяется как процентное отношение дохода на капитал в конце года к величине капитала на конец года.

В потребительском кредите простые проценты, как правило, начисляются на всю сумму кредита и присоединяются к основному долгу уже в момент выдачи кредита. Погашение долга с процентами производится частями, равномерно на протяжении всего срока кредита. Наращенная сумма долга по потребительскому кредиту (Дк) и сумма разового погасительного платежа (РДк) определяются по формулам:

$$Дк = Дн \cdot (1 + Т \cdot а) - РДк = Дк : (Т \cdot М), \quad (10)$$

где Т - срок потребительского кредита в годах;

М - число платежей в году.

Следует отметить, что фактическая процентная ставка оказывается заметно выше, чем ставка по условию потребительского кредита.

Направления применения в экономическом анализе методов финансовой математики

Методы финансовой математики используются в расчетах параметров, характеристик и свойств инвестиционных операций и стратегий, параметров

государственных и негосударственных займов, ссуд, кредитов, в расчетах амортизации, страховых взносов и премий, пенсионных начислений и выплат, при составлении планов погашения долга, оценке прибыльности финансовых сделок.

Методы финансовой математики чаще всего применяются при решении следующих практических задач: исчисление конечных сумм денежных средств, находящихся во вкладах, займах, ценных бумагах путем начисления процентов; учет ценных бумаг; установление взаимосвязи между отдельными параметрами сделки и определение параметров сделки, исходя из заданных условий; определение эквивалентности параметров сделки для получения равной отдачи от затрат, произведенных различными способами; анализ последствий изменения условий финансовой операции; анализ последствий изменения условий финансовой операции; исчисление обобщающих характеристик и отдельных параметров денежных средств, рассматриваемых как финансовые потоки; разработка планов выполнения финансовых операций; расчет показателей доходности финансовых операций и др. На практике методы финансовой математики применяют в работе финансовых организаций, торговых фирм и инвестиционных компаний, фондовых и валютных бирж.

Практическое применение методов финансовой математики в экономическом анализе представлено на рисунке 2.

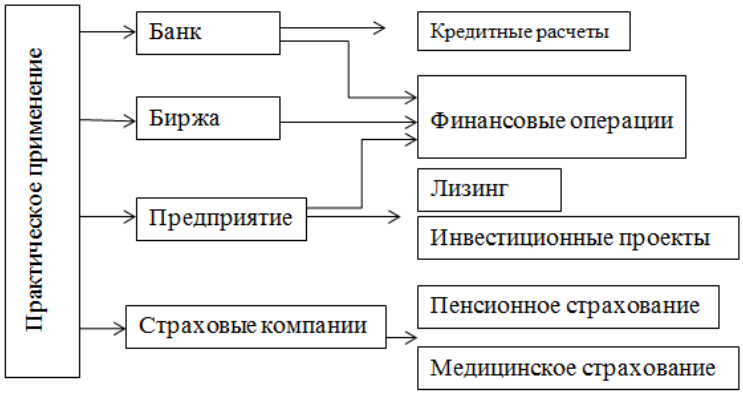


Рисунок 2 - Методы финансовой математики в экономическом анализе

Учет фактора времени в финансовом управлении (операции наращения и дисконтирования капитала и дохода, анализ денежных потоков, индексация цен и денежных сумм, оценка инвестиций)

Различие между равными по абсолютной величине суммами денежных средств, покупаемыми или расходуемых в различных периодах времени, называется временной стоимостью денег.

В практических финансовых операциях суммы денег вне зависимости от их назначения или происхождения, так или иначе, но обязательно связываются с конкретными моментами или периодами времени. Для этого в контрактах фиксируются соответствующие сроки, даты, периодичность выплат. Фактор времени, особенно в долгосрочных операциях, играет не меньшую, а иногда даже большую роль, чем размеры денежных сумм. Необходимость учета временного фактора вытекает из сущности финансирования и кредитования и выражается в принципе неравноценности денег, относящихся к разным моментам времени. Очевидно, что 100 000 руб., полученных через 5 лет, не равноценны этой же сумме поступившей сегодня.

Временная стоимость денег обуславливается наличием двух причин:

1) обесценением денежной наличности с течением времени. Так, если предприятие имеет свободные денежные средства в размере 10,0 млн. руб., а инфляция (обесценение денег) составляет 20% в год, то это означает, что уже через год, в случае если предприятие никак их не инвестирует, они уменьшатся по своей покупательной способности и составят в текущих ценах только 8 млн. руб.;

2) обращением капитала (денежных средств). Предположим, что предприятие имеет возможность участвовать в инвестиционном проекте, который может принести доход в размере 20,0 тыс. руб. по истечении двух лет. Имеется возможность выбора варианта получения дохода: либо по 10 тыс. руб. по истечении каждого года, либо единовременное получение всей суммы в конце двухлетнего периода. Очевидно, что второй вариант получения доходов менее выгоден по сравнению с первым, так как сумма, полученная в конце первого года, может принести дополнительные доходы.

В финансовом анализе распространено применение таких операций, как наращение и дисконтирование. Они рассматриваются в качестве эффективных инструментов выявления перспектив инвестирования капитала в те или иные проекты с учетом инфляции, рентабельности производств и иных факторов экономического характера.
Под термином наращение понимается вычисление суммы, отражающей результат инвестирования денежных средств в некоторый проект с учетом действующей ставки. Фактически наращение позволяет определить, насколько рентабельным будет вложение капитала.

Основными элементами формулы будут: размер инвестиционного капитала (ИК), ставка наращения (СН), время инвестирования (ВИ).
Для того чтобы найти наращенную стоимость капитала (НС), нужно увеличить ИК на СН, выраженную в процентах. Т.е. если ИК равен 200 тыс. рублей, а СН — 20 процентов годовых, то НС, вложенная в соответствующий проект в начале года, составит 240 тыс. рублей через год.

С точки зрения, опять же, экономического анализа под термином «наращение» может пониматься вычисление будущей стоимости какого-либо объекта с учетом его удорожания или удешевления с течением времени. Как правило, на его динамику влияют те же факторы, что и в случае с дисконтированием.

Под термином дисконтирование принято понимать процедуру, посредством которой исчисляется величина, отражающая сумму денежных средств, необходимых в настоящем времени для получения требуемого объема капитала в будущем посредством инвестирования в некоторый проект.

Дисконтирование предполагает осуществление вычислений, в рамках которых в расчет берутся такие показатели, как: ожидаемая сумма, отражающая результаты инвестирования, ставка дисконтирования и приведенная сумма — та, которую необходимо инвестировать по соответствующей ставке. С экономической точки зрения дисконтирование нужно для того, чтобы определить, какую сумму инвестиций требуется вложить для получения желаемого финансового результата с учетом доступной ставки.

В формуле дисконтирования присутствуют следующие основные элементы: величина желаемого результата инвестирования (РИ), ставка дисконтирования (СД), время между началом инвестирования и выводом капитала (ВИ). Необходимо, таким образом, найти сумму вложений (СВ), которую необходимо инвестировать в проект с установленной СД с тем, чтобы получить РИ через ВИ.

Условимся, что СД составляет 20 %, РИ — 10 млн рублей, а ВИ — 1 год. В этом случае нужно 10 млн рублей разделить на 1,2 — так мы определим цифру, которая, увеличившись на 20 %, будет равна РИ. В данном случае это 8,333 млн рублей. Это есть СВ - сумма вложений, которую при ставке 20 % годовых необходимо вложить в проект, чтобы через год получить 10 млн рублей.

То же дисконтирование с точки зрения экономического анализа может обозначать вычисление текущей стоимости какого-либо объекта с учетом его удорожания или удешевления с течением времени под влиянием тех или иных факторов (как вариант, инфляции — если это валюта; износа, технологического устаревания — если это объекты инфраструктуры). Например, в распоряжении человека 100 долларов, и он может купить на них, условно говоря, 10 килограммов яблок. Через год он, исходя из инфляционных процессов, сможет купить на 100 долларов только 8 килограммов яблок. Таким образом, 100 дисконтированных долларов будущего года равны 80 долларам текущего.

Удешевление располагаемой человеком валюты вследствие инфляционных процессов составляет 20 %.

Формулы операций дисконтирования (наращения) капитала в достаточной мере универсальны. Они могут быть задействованы не только при анализе перспектив инвестирования, но также, к примеру, в банковском деле, при исследовании макроэкономических процессов, при изучении трендов в развитии отдельных сегментов национального хозяйства.

Так, вполне возможно осуществить операции наращения и дисконтирования аннуитетных платежей и определить, какие суммы кредита оптимальны для

реализации того или иного проекта, и какие банки (исходя из процентной ставки) предлагают рынку самые выгодные условия. То же можно сказать и о депозитах, когда выгодо-получателем является клиент кредитно-финансовой организации, который, по сути, является инвестором.

Пользоваться рассматриваемыми инструментами могут, таким образом, не только финансовые организации, но и их клиенты. Задействование соответствующих операций — обычная практика для современного предпринимателя. Могут использоваться операции наращения и дисконтирования в финансовом анализе — деятельности предприятия в целом или отдельных его подразделений. Соответствующие им показатели могут быть важным фактором принятия решений инвестором или менеджментом фирмы относительно перспектив вложений капитала в те или иные направления бизнеса.

Операции наращения и дисконтирования могут применяться как инструмент анализа эффективности инвестирования в бизнес. Так, предприниматель, рассматривающий перспективы вложения в то или иное предприятие, будет заинтересован, чтобы условные 1000 долларов, инвестированные в фирму сегодня, увеличились через несколько лет настолько, чтобы соответствующая инвестиция была выгоднее, чем какое-либо другое из доступных вложений. Например, в виде, депозита в банке.

Операции наращения и дисконтирования могут оказаться полезны в тех случаях, когда инвестору нужно просчитать, в какие именно бизнес-процессы стоит направлять денежные средства. Так, может выясниться, что для повышения рентабельности бизнеса потребуется осуществить своевременную модернизацию основных фондов в одних случаях и инвестирования в разработку — в других.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что операции наращения и дисконтирования тесно связаны между собой. И тот и другой показатель имеют одинаковую полезность при осуществлении финансового анализа деятельности предприятия или экономических процессов. Фактически операция дисконтирования — операция, обратная операции наращения. Первая позволяет узнать, какую величину инвестиций нужно вложить в проект с тем, чтобы получить результат, отражающий наращение капитала. Вторая — фиксирует целевое значение результативности вложений денежных средств исходя из размера исходного капитала.

В результате реализации какого-либо инвестиционного проекта инвестор в течении определенного периода времени получает доходы от инвестирования. Все поступления денежных средств могут быть либо в начале, либо в конце периода. Производится анализ денежных потоков.

Основной целью проведения анализа денежных потоков предприятия является выявление уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования, а также сбалансированности потока поступлений и расходов денежных средств по объему и во времени.

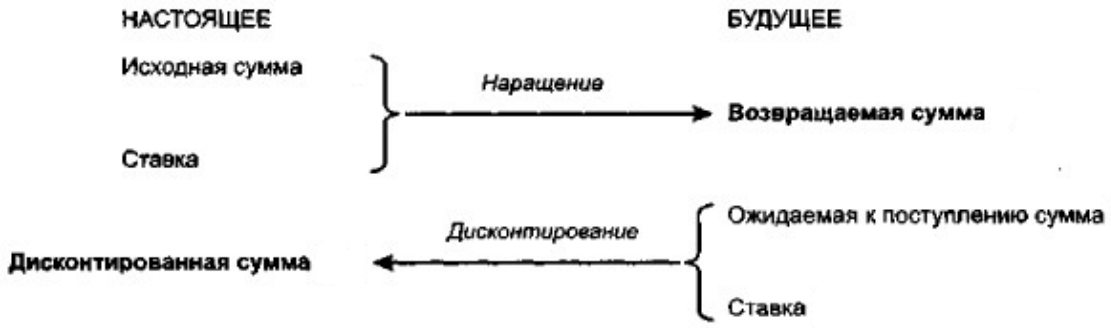


Рисунок 1 – Операции наращивания и дисконтирования

Анализ денежных потоков предыдущего периода осуществляется в следующей последовательности:

- анализ входящих денежных потоков;

- анализ исходящих денежных потоков;

- оценка сбалансированности входящего и исходящего денежных потоков в общем объеме, анализ динамики чистого денежного потока;

- оценка синхронности формирования входящего и исходящего денежных потоков по отдельным интервалами отчетного периода, анализ динамики остатков денежных активов;

- оценка эффективности денежных потоков.

На первом этапе дают оценку динамики входящего денежного потока по источникам его образования. Нужно сравнить темпы прироста входящего денежного потока с темпами прироста активов предприятия, увеличения объема производства и реализации продукции. Особенное внимание следует уделить исследованию соотношений привлечения средств за счет внутренних и внешних источников и оценки степени зависимости (от внешних источников финансирования).

На втором этапе анализа рассматривается динамика объема формирования исходящего денежного потока предприятия, а также структура этого потока по направлениям расходования средств. На этом этапе анализа определяется, насколько изменились в результате расходов средств отдельные виды активов предприятия, которые обеспечивают прирост его рыночной стоимости, по каким направлениями использовались средства, привлеченные из внешних источников. Следует обратить внимание на состояние погашения кредитных обязательств.

На третьем этапе анализа исследуется сбалансированность входящего и исходящего денежных потоков в общем объеме, изучается динамика показателя чистого денежного потока.

Особенное внимание на этом этапе анализа предоставляется «качеству чистого денежного потока». Качество чистого денежного потока можно оценить как высокое, если по результатам отчетного периода наблюдается позитивное чистое движение средств от операционной деятельности и отрицательный - вследствие инвестиционной и финансовой деятельности. Это значит, что операционная деятельность предприятия обеспечивает достаточное количество средств для осуществления операционных расходов, финансирования инвестиционных потребностей предприятия и осуществления платежей по финансовой деятельности (погашение кредитов, выплата дивидендов и тому подобное). При этом желательно иметь позитивное значение чистого движения средств вследствие всех видов деятельности за период.

В случае нормального качества чистого денежного потока чистое движение средств от операционной и финансовой деятельности имеет позитивное значение, а от инвестиционной - отрицательное. В этом случае предприятие осуществляет инвестиции за счет средств, полученных от операционной деятельности, и привлеченных кредитов или дополнительных вложений владельцев. В такой ситуации обязательно следует иметь позитивное чистое движение денежных средств по период.

Кроме соотношения чистых денежных потоков по видам деятельности, для оценки качества денежных потоков необходимо проанализировать структуру поступлений и расходов, в частности, следует обратить особенное внимание на изменение суммы и удельного веса денежных поступлений от реализации продукции.

Важной характеристикой эффективности деятельности предприятия является величина денежного потока до финансирования:

$$FCF = \text{ОГП} + \text{ІГП} - \text{ПВ}$$

где FCF - денежный поток до финансирования, тыс. грн;

ОГП- денежный поток от операционной деятельности, тыс. грн;

ІГП- денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс. грн;

ПВ- процентные платежи, тыс. грн.

Так же необходимо провести тщательную оценку инвестиций.

Оценка инвестиций – это процесс, проведение которого требует от исполнителя определенных навыков и грамотного подхода. Это считается одним из способов управления финансами. Суть ее состоит в том, что специалисты проводят анализ рентабельности данного проекта и его степени риска, а также сроков окупаемости инвестиции. В рамках проведения анализа учитываются экономические, политические

и социальные факторы, а также проверка достоверности составленного бизнес-плана. Данная процедура позволяет достаточно точно определить основные показатели и выявить уровень их эффективности.

Как правило, оценка инвестиций необходима для определения самых выгодных условий кредитования или вложения капитала, а также для поиска инвестора, который поможет реализовать тот или иной проект.

Результатом проведения данной процедуры является составление развернутого отчета, который содержит исчерпывающие ответы по вопросам о степени эффективности вкладываемых средств, а также об уровне рентабельности и прибыльности проекта в целом. Исходя из этих данных, заказчик может решить, имеет ли смысл вообще что-то вкладывать в данный проект, каковы возможные варианты его улучшения и переработки.

Рисунок 2 – Анализ реализации проекта

Существует несколько методов проведения оценки инвестирования, которые используются специалистами:

1. Дисконтирование.
2. Расчет срока, за который данная инвестиция может окупиться.
3. Вычисление нормы прибыли, которую предполагается получить на весь капитал

4. Определение эффективности затрат, которые пошли на производство.
5. Разница между суммами дохода и издержками.
6. Сравнительный анализ прибыли от вложения денежного капитала.

Точность оценки инвестиции напрямую зависит от степени сложности проекта.

Методы определения цены и структуры капитала

Предприятия получают необходимый для своей деятельности капитал из различных источников. Привлечение финансовых ресурсов из различных источников оказывает неодинаковое влияние на благосостояние акционеров, поскольку затраты по привлечению финансовых средств различны.

Цена капитала – это общая сумма средств, которую необходимо уплатить за использование финансовых ресурсов, выраженная в процентах к их общей сумме.

Факторы, влияющие на цену капитала:

1) Общее состояние финансовой среды, в том числе финансовых рынков.

2) Средняя ставка ссудного процента, сложившаяся на финансовом рынке.

3) Доступность различных источников финансирования для конкретных предприятий и т.д.

Общая стоимость капитала предприятия складывается из стоимостей его отдельных компонент. На практике основная сложность заключается в определении стоимости отдельных компонент капитала, полученных из соответствующих источников. Для некоторых источников эту стоимость можно получить достаточно легко, для большинства других это сделать достаточно трудно, более того точное исчисление стоимости некоторых источников не представляется возможным.

Цена капитала рассчитывается в несколько этапов:

1) Идентификация основных источников формирования капитала предприятия.

Для определения цены капитала наиболее важными является следующие источники:

- Собственные средства: уставный капитал (обыкновенные и привилегированные акции) и нераспределенная прибыль.
- Заемные средства: долгосрочные кредиты и облигационные займы.

2) Расчет цены каждого источника финансирования.

3) Расчет средневзвешенной цены капитала.

Общая цена капитала представляет собой среднее значение цен каждого источника, в общей сумме капитала. Показатель характеризует относительный уровень общей суммы расходов по обеспечению каждого источника финансирования и представляет собой средневзвешенную стоимость капитала.

4) Разработка мероприятий по оптимизации структуры капитала.

Структура капитала представляет собой соотношение собственных и заемных средств долгосрочного характера.

Управление структурой капитала заключается в создании смешанной структуры капитала представляющей такое оптимальное сочетание собственных и заемных источников при котором минимизируются общие затраты на капитал и максимизируется рыночная стоимость предприятия.

Этапы оптимизации структуры капитала:

1) Анализ величины и состава капитала за ряд периодов, а также анализ тенденций изменения структуры.

2) Оценка ключевых факторов, определяющих структуру капитала. Факторы: - отраслевые особенности хозяйственной деятельности; - уровень прибыльности текущей деятельности; - стадия жизненного цикла предприятия и другие.

3) Осуществление многовариантных расчетов по нахождению оптимальной структуры капитала.

4) Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его средневзвешенной цены. Оптимизация основывается на предварительной оценке собственных и заемных источников при разных условиях их привлечения и расчетах средневзвешенной цены капитала.

Методы количественной оценки предпринимательских рисков

Количественная оценка рисков определяет вероятность возникновения рисков и влияние последствий рисков на проект, что помогает группе управления проектами верно принимать решения и избегать неопределенностей.

Количественная оценка рисков позволяет определять:

- Вероятность достижения конечной цели проекта
- Степень воздействия риска на проект и объемы непредвиденных затрат и материалов, которые могут понадобиться.
- Риски, требующие скорейшего реагирования и большего внимания, а также влияние их последствий на проект.
- Фактические затраты, предполагаемые сроки окончания.

Для количественного определения степени риска на предприятии в научной и специальной литературе рассмотрено множество методов оценивания, но наибольшее практическое применение получили такие методы, как: статистический, метод

экспертных оценок, метод анализа целесообразности расходов, метод использования аналогов.

Статистический метод используется в случае стабильности внутренней и внешней среды деятельности предприятия. Для расчета вероятностей возникновения расходов по данному методу проводится анализ статистической информации относительно результативности осуществления субъектом ведения хозяйства определенных операций за соответствующий промежуток времени.

Сущность статистического метода оценки рискованных событий базируется на теории вероятностей распределения случайных величин. Имея достаточно информации о реализации определенных видов риска в прошлых периодах для конкретных видов предпринимательской деятельности, субъект ведения хозяйства способен оценить вероятность реализации их в будущем. Вероятностно-статистический подход предусматривает использование как критериев таких характеристик случайной величины, как: математическое ожидание, медиана, дисперсия. Они определяются функцией распределения случайной потери, которая отвечает рассмотренному риску. Для расчета степени определенного вида риска необходимо знать закон его распределения, то есть знать, при каких условиях он может быть реализован, как его реализация будет отображаться на деятельности субъекта ведения хозяйства. Используя описанную выше методику, субъекты предпринимательской деятельности могут рассчитать степень риска практически для любого направления деятельности, портфеля инвестиций или заказов.

Статистический метод дает возможность анализировать и оценивать разные «сценарии» реализации конкретного вида деятельности.

В тех случаях, когда информация ограничена, для количественного анализа риска используются аналитические методы, или стандартные функции распределения вероятностей, например, нормальное распределение или распределение Гаусса, метод показателей (экспоненциальный) распределения вероятностей, которое достаточно широко применяют в теории массового обслуживания. Вероятностная оценка рисков математически достаточно разработанная, но опираться только на математические расчеты в предпринимательской деятельности не всегда целесообразно, поскольку точность расчетов во многом зависит от исходной информации.

Экспертный метод (метод экспертных оценок) определения степени риска используют при нехватке статистической информации в прошлом периоде, или когда проводится оценка рисков предпринимательской деятельности, что не имеет аналогов, а это, как правило, также не дает возможности анализировать прошлые показатели. Он считается более субъективным, сравнительно с другими методами. Экспертное оценивание вероятности потерь проводится по такому алгоритму:

1. Формирование целей проведения экспертной оценки;

2. Постановка задачи;

3. Создание рабочей группы для выполнения объема работ, предусмотренных всеми этапами оценки;

4. Подбор членов экспертной группы (руководители, ведущие специалисты, внешние эксперты, работники страховых компаний); оптимальным составом группы экспертов для предприятий средних размеров является четыре лица;

5. Определение компетентности экспертов по формуле:

$$k_t = \frac{k_1 + k_2 + k_3 + \cdots + k_n}{n}$$

где kt — средний коэффициент компетентности t-го эксперта;

k1,k2...kn — значение коэффициентов компетентности, предоставленных другими экспертами t-му эксперту, включая собственную оценку;

n — количество экспертов.

6. Обработка результатов опроса, которая заключается в определении средних показателей вероятности потерь определенных уровней. Они могут рассчитываться как средневзвешенная величина по коэффициентам компетентности.

Благодаря данному методу группа экспертов отделяет составляющие комплекса рисков, поддающиеся управлению, и делает выводы о вероятности возникновения рисков и степени их влияния на деятельность фирмы.

Экспертные методы основаны на опросах квалифицированных специалистов (штатные специалисты предприятия и приглашенные) и последующей математической обработке результатов опроса. Эксперты дают бальные оценки относительно вероятности возникновения того или иного вида риска, а также степени его влияния на деятельность предприятия. Главное условие совершенной экспертной оценки — недопущение влияния экспертов друг на друга (так называемая дельфийская процедура).

Экспертные методы широко применяются для определения уровня вероятности возникновения инфляционного, инвестиционного, валютного рисков. Используя данный метод, следует иметь в виду, что: правильность экспертных оценок (по результатам анализа) намного ниже 50 %; самая существенная причина неточности экспертных оценок заключается в системном характере явлений, которые происходят в мире; метод экспертной оценки срабатывает только на стадиях эволюции системы.

Аналитико-расчетный метод предлагается использовать в случае управления риском при нестабильных условиях функционирования предприятия. Для количественной оценки уровня риска аналитическим методом используется ряд показателей: анализ чувствительности, точка безубыточности, проверка стойкости. Алгоритм определения степени риска аналитико-расчетным методом включает такие этапы:

1. Подготовка к аналитической проработке информации, что содержит:

• определение ключевого параметра, относительно которого осуществляется оценка конкретного направления предпринимательской деятельности (например, объем продаж, рентабельность и тому подобное);

• отбор факторов, что влияют на деятельность фирмы, а следовательно, и на ключевой параметр (например, уровень инфляции);

• расчет значений ключевого параметра на всех этапах производственного процесса (НДДКР, внедрение в производство, полное производство, отмирание данного направления деятельности).

2. Построение диаграмм зависимости избранных результирующих показателей от величины входных параметров; их сопоставление и выделение основных показателей, которые в наибольшей степени влияют на анализируемый вид (или группу видов) предпринимательской деятельности.

3. Определения критических значений ключевых параметров (например, расчет критической точки производства).

4. Анализ, на основании добытых критических значений ключевых параметров и факторов, возможных путей повышения эффективности и стабильности работы предприятия, снижение степени риска.

Данный метод широко используется для оценивания риска неплатежеспособности фирмы, риска потери финансовой стойкости.

Статистический, экспертный, расчетно-аналитический методы являются прикладными способами построения кривых вероятностей возникновения потерь.

Статистический метод предусматривает изучение статистики потерь, что имели место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, установление частоты появления определенных уровней потерь. Используя экспертный способ, эксперты должны предоставить собственные оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым возможно найти средние значения экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей. Можно также установить экспертным путем показатели наиболее вероятных допустимых, критических, катастрофических потерь и по этим точками воспроизвести ориентировочно всю кривую распределения вероятностей этих потерь.

Рейтинговый метод. Система рейтингового оценивания состоит из таких элементов: системы оценочных коэффициентов; шкалы весомости этих коэффициентов (при необходимости); шкалы оценки значений добытых показателей; формулы расчета окончательного рейтинга. В процессе разработки жизнеспособной системы рейтинговой оценки встает проблема выбора эталону для сравнения (сравнение с условным эталонным предприятием вполне возможно, но выбор такого эталону

требует уточнения для каждого вида риска). Необязательно выбирать среди большого количества предприятий наилучшее, удобнее просто выбрать среди показателей перечня предприятий наилучшие и сформировать из них эталон для сравнения. Наличие в рейтинговой оценке определенных эталонных значений предусматривает, что рейтинг вычисляется методом расстояний или разниц между реальным и эталонным значениями. Для определения окончательного рейтинга ранжируются не значение, а расстояния. Традиционный рейтинг исключает операцию ранжирования расстояний, что экономит время.

Нормативный метод является очень удобным для оценивания риска. Систему нормативов можно рассматривать как один из вариантов рейтингового метода с той разницей, что шкала оценки предварительно сформирована и состоит из минимума значений ранжирования. Сравнение с нормативом осуществляется за шкалой «низкий риск — нормальный риск — высокий риск».

Сущность метода аналогов заключается в том, что во время анализа степени риска определенного направления деятельности целесообразно использовать данные о развитии аналогичных направлений в прошлом. За этим методом оценка вероятности потерь выполняется в последовательности, что предусматривает:

• Проведение анализа прошлых факторов риска на основе разнообразных информационных источников (отчеты компаний об их деятельности за предыдущие годы; информация, что распространяется государственными организациями; данные страховых компаний);

• Обработку данных для выявления связей между запланированными результатами деятельности и учета потенциальных рисков.

Следует отметить, что любое направление деятельности предприятия находится в постоянном развитии. Поэтому наиболее оптимальным является сравнение прошлых и теперешних показателей в границах одной стадии развития. Иначе возможность допущения ошибки в процессе проведения анализа достаточно высокая. Использование метода аналогов целесообразно, когда необходимо выявить степень риска любого инновационного направления деятельности предприятия при отсутствии базы для сравнения, при необходимости оценки инвестиционного или кредитного риска.

Метод анализа целесообразности расходов имеет наибольшее практическое применение и ориентирован на идентификацию потенциальных зон риска. Перерасход средств может быть вызван одним из четырех основных факторов или их комбинацией: начальной недооценкой стоимости; изменением границ проектирования; разницей в производительности; увеличением начальной стоимости. Эти факторы могут быть детализированы. На основе типичного перечня составляют контрольный перечень для конкретного мероприятия (проекта) или его элементов. Основные преимущества и недостатки методов представлены в таблице 1.

Таблица Преимущества и недостатки методов

Метод	Преимущества	Недостатки
Статистический метод	Возможность получения наиболее полной количественной картины об уровне риска	Не анализируются источники происхождения риска (риск берется как целостная величина). Необходимое наличие достаточно полной статистической информации. Невысокая точность оценки
Метод экспертных оценок	Возможность оценки тех видов риска, вероятность генерации которых другими методами оценить невозможно. Простота расчета	Добытые результаты носят субъективный характер, что предопределяет отсутствие гарантий достоверности получения независимой экспертной оценки. Невысокая точность оценки
Анализ целесообразности расходов	Возможность поиска путей снижения риска через статью расходов с максимальным риском	Не анализируются источники происхождения риска (риск берется как целостная величина).
Рейтинговый метод	Использование метода не предусматривает анализа больших массивов данных, поэтому оценка минимально зависит от широты информационного контуру; сразу происходит ранжування полученного результата за определенной шкалой; объем необходимых математических знаний — только в пределах элементарных финансовых расчетов	В процессе разработки жизнеспособной системы рейтинговой оценки возникает проблема выбора эталону для сравнения
Нормативный метод	Простота расчета та оперативность	Невысокая точность оценки не дает возможности учесть все нюансы конкретной ситуации
Аналитический метод	Возможность проведения пофакторного анализа параметров, которые влияют на риск и выявление последующих	Метод еще недостаточно разработан на теоретическом уровне

	направлений его снижения	
Метод аналогов	Возможность использования предыдущего опыта работ при отсутствии четкой базы для сравнения, что не отвечает современным требованиям	Игнорирование фактору постоянного развития любой деятельности

Информационное обеспечение экономического анализа

Современные информационные системы в экономике

Эффективное управление современной организацией представляет собой достаточно сложную задачу, учитывая многообразие используемых ресурсов и высокую скорость изменения операционного окружения. Основными функциями управления являются: организация, нормирование, планирование, координация, мотивация, контроль, регулирование, которые осуществляются в многомерном пространстве разных сфер деятельности организации. Управленческие решения, формируемые в ходе выполнения упомянутых ранее функций, служат отправным моментом для конкретных исполнителей. В рыночных условиях достичь конкурентного превосходства можно в первую очередь за счет владения полными, достоверными и своевременными сведениями, образующими единое информационное пространство данного экономического объекта.

Экономику в целом и ее отдельные компоненты (например, предприятия, фирмы, компании, учреждения и т.д.) можно отнести к динамическим системам. Работа таких систем связана с воздействиями изменчивой внешней среды и обработкой огромных объемов информации.

Под системой понимают набор взаимосвязанных компонентов, функционирующих совместно для достижения определенной цели. Для описания системы используют такие понятия, как:

- структура (множество элементов и взаимосвязей между ними);
- входы и выходы (материальные, финансовые и информационные потоки, входящие в систему и выводимые ею);
- законы поведения (функции, связывающие входы и выходы системы);
- цели и ограничения (процессы функционирования системы, описываемые рядом переменных; на отдельные переменные обычно накладываются ограничения).

Информационный обмен, который лежит в основе процесса управления системой, заключается в циклическом осуществлении следующих процедур:

- сбора информации о текущем состоянии управляемого объекта;
- анализа полученной информации и сравнения текущего состояния объекта с желаемым;

- выработки управляющего воздействия с целью перевода управляемого объекта в желаемое состояние;
- передачи управляющего воздействия объекту.

На рисунке 1 представлен пример системы управления экономическим объектом. Как видно из рисунка, управление основано на получении, переработке и использовании информации, которая циркулирует в каналах связи системы управления.

Управленческая информация (совокупность плановой, нормативной и распорядительной информации) формируется управленческим аппаратом в соответствии с целями управления и информацией о внешней среде. Учетно-отчетная информация формируется объектом управления и отражает внутреннюю ситуацию объекта и степень влияния на нее внешней среды.

Информация о внешней среде — нормативно-законодательная информация, создаваемая государственными учреждениями, информация о конъюнктуре рынка, создаваемая конкурентами, поставщиками, потребителями.

Потоки управляющей информации, направляемой от субъекта к объекту управления, и учетно-отчетной информации о достигнутых показателях в обратном направлении, представляют собой информационные связи между субъектом и объектом управления. Эффективность управления достигается с помощью обратной связи — получения информации о текущем состоянии управляемого объекта. На основе анализа потоков информации принимаются соответствующие управленческие решения.

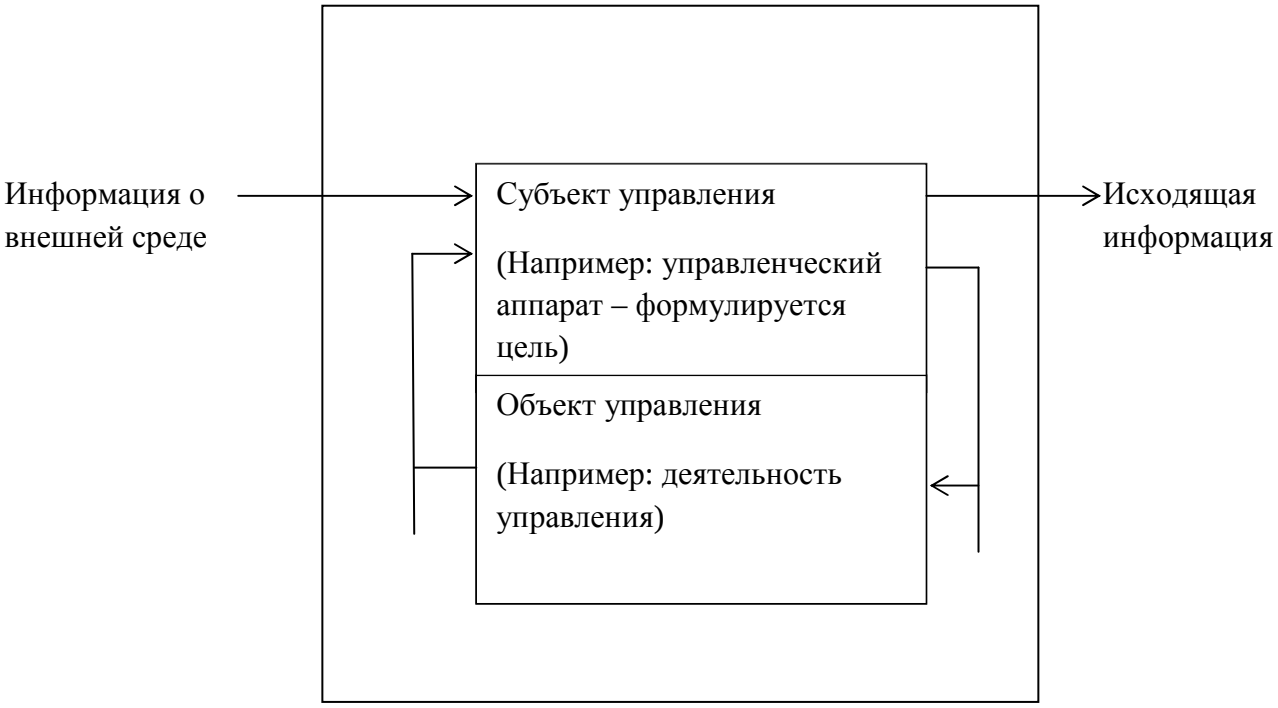
Исходящая информация предназначена для других объектов экономики, вышестоящих организаций: отчетная финансовая информация — для государственных органов, инвесторов, кредиторов и т.д.; маркетинговая информация — для потенциальных потребителей.

К базовым элементам, на которых строится система управления организации (рисунок 2), можно отнести:

- цели и стратегии;
- бизнес-процессы;
- организационную структуру (структура управления);
- способы взаимодействия (потоки и коммуникации);
- регламенты и мотивацию (сотрудники).

Задача развития системы управления, повышения ее эффективности и всего бизнеса в целом заключается в поддержке каждого ее элемента в требуемом состоянии.

Рис. Структура системы управления экономическим объектом



Информационные технологии (ИТ) — инфраструктура, обеспечивающая реализацию информационных процессов — процессов сбора, обработки, накопления, хранения, поиска и распространения информации. ИТ предназначены для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов, повышения их надежности и оперативности.

Функциональные подсистемы и приложения — специализированные программы, предназначенные обеспечить обработку и анализ информации для целей подготовки документов, принятия решений в конкретной функциональной области на базе ИТ.

Управление ИС — компонент, который обеспечивает оптимальное взаимодействие ИТ, функциональных подсистем и связанных с ними специалистов, развитие их в течение жизненного цикла ИС.

Рис. Структурные элементы ИС

Классификация информационных систем

Классификация информационных систем управления способствует выявлению наиболее характерных черт, присущих информационным системам. Классификация проводится по определенным признакам:

1.Классификация ИС по признаку структурированности задач:

1.1. структурированные (формализуемые) задачи, где известны все ее элементы и взаимосвязи между ними, удается выразить ее содержание в форме математической модели, имеющей точный алгоритм решения.

1.2. неструктурированные задачи– задачи, в которых невозможно выделить элементы и установить между ними связи. Решение таких задач из-за невозможности создания математического описания и разработки алгоритма связано с большими трудностями.

1.3. частично структурированные задачи - известна часть элементов и связей между ними.

Информационные системы, используемые для решения частично структурированных задач, подразделяются на два вида:

- информационные системы, создающие управленческие отчеты и ориентированные главным образом на обработку данных (поиск, сортировку, агрегирование, фильтрацию), обеспечивают информационную поддержку пользователя, т. е. предоставляют доступ к информации в базе данных и ее частичную обработку.
- информационные системы, разрабатывающие альтернативы решений (модельные или экспертные) - предоставляют пользователю математические, статистические, финансовые и другие модели, использование которых облегчает выработку и оценку альтернатив решения.

2. По характеру представления и логической организации хранимой информации:

2.1. фактографические информационные системы - накапливают и хранят данные в виде множества экземпляров одного или нескольких типов структурных элементов (информационных объектов), которые отражают сведения по какому-либо факту, событию, отделенному от других сведений.

2.2. документальные информационные системы - единичным элементом информации является документ и информация на вводе (входной документ).

2.3. геоинформационные информационные системы - данные организованы в виде отдельных информационных объектов, привязанных к общей электронной топографической основе (электронной карте).

3 По выполняемым функциям и решаемым задачам:

3.1. справочные информационные системы, которые предоставляют пользователям получать определенные классы объектов (телефоны, адреса, литературу и др.) – электронные справочники, картотеки, программные или аппаратные электронные записные книжки и т. д.;

3.2. информационно-поисковые информационные системы, которые дают пользователям возможность поиска и получения сведений по различным поисковым образам на некотором информационном пространстве;

3.3. расчетные информационные системы, которые производят обработку информации по определенным расчетным алгоритмам, например вычисление определенных статистических характеристик;

3.4. технологические информационные системы, функции таких систем заключаются в автоматизации всего технологического цикла или отдельных его компонент производственной или организационной структуры, например, автоматизированные системы управления, системы автоматизации документооборота и другие.

4. По масштабу и интеграции компонент:

4.1. локальный – программно-технический комплекс, предназначен для реализации управленческих функций на отдельном рабочем месте; информационно и функционально не связан с другими информационными системами;

4.2. комплекс информационно и функционально связанных АРМ, реализующих в полном объеме функции управления;

4.3. компьютерная сеть АРМ на единой информационной базе, обеспечивающая интеграцию функций управления в масштабе предприятия или группы бизнес - единиц;

4.4. корпоративная информационная система (КИС), обеспечивающая полнофункциональное распределенное управление крупномасштабным предприятием.

5. По характеру обработки информации на различных уровнях управления предприятием:

5.1. системы обработки данных (EDP – Electronic data processing) - предназначены для учета и оперативного регулирования хозяйственных операций, подготовки стандартных документов для внешней среды (отчетов, накладных, платежных поручений).

5.2. информационные системы управления (MIS – Management Information System) - ориентированы на тактический уровень управления: среднесрочное планирование, анализ и организацию работ в течение нескольких месяцев (недель), например, анализ и планирование поставок, сбыта, составление производственных программ.

5.3. системы поддержки принятия решений (DSS – Decision Support System) -используются на верхнем уровне управления и предназначены для решения задач по формированию стратегических целей, задач планирования, задач привлечения ресурсов и источников финансирования и пр. Задачи ориентированы на реализацию сложных бизнес-процессов, требующих аналитической обработки информации и имеют, как правило, нерегулярный характер.

6. По уровням управления:

6.1. информационные системы оперативного уровня - (бухгалтерские, банковские, обработки заказов и др.) поддерживают специалистов, обрабатывая данные о сделках и событиях (счета, накладные, зарплата, кредиты, поток сырья и материалов).

6.2. информационные системы специалистов -

Специалисты помогают пользователям повысить продуктивность и производительность. Их задача – интеграция новых сведений и помощь в обработке бумажных документов.

6.3. информационные системы для менеджеров среднего звена - используются для мониторинга, контроля, принятия решений и администрирования.

6.4. стратегические информационные системы - обеспечивают поддержку принятия решений по реализации стратегических перспективных целей развития организации и помогают высшему звену управленцев осуществлять долгосрочное планирование.

7. Классификация ИС по функциональному признаку:

7.1. производственные системы, связанные с выпуском продукции и направленные на создание и внедрение в производство научно-технических новшеств;

7.2. системы маркетинга, направленные на анализ рынка производителей и потребителей выпускаемой продукции, анализ продаж, организацию рекламной кампании по продвижению продукции и рациональную организацию материально-технического снабжения;

7.3. финансовые и учетные системы, направленные на организацию контроля и анализа финансовых ресурсов на основе бухгалтерской, статистической и оперативной информации;

7.4. системы кадров по подбору и расстановке специалистов и ведению служебной документации по различным аспектам предназначены для реализации функций оперативного планирования и учета личного состава;

7.5. системы управления вспомогательным производством предназначены для автоматизации оперативного управления инструментальным производством, ремонтным и транспортным хозяйством и энергетическим обеспечением.

8. По характеру использования информации:

8.1. информационно-поисковые системы производят ввод, систематизацию, хранение, выдачу информации по запросу пользователя без сложных преобразований данных (информационно-поисковая система в библиотеке, в железнодорожных кассах);

8.2. информационно-решающие системы осуществляют все операции переработки информации по определенному алгоритму.

9. По сфере применения:

9.1. информационные системы организационного управления предназначены для автоматизации функций управленческого и оперативного контроля и

регулирования, оперативного учета и анализа, перспективного и оперативного планирования, бухгалтерского учета, управления сбытом и снабжением и пр.;

9.2. информационные системы управления технологическими процессами предназначены для автоматизации функций производственного персонала: организации поточных линий, изготовления микросхем, поддержания технологического процесса и др.;

9.3.информационные системы автоматизированного проектирования предназначены для автоматизации функций инженеров-проектировщиков, конструкторов, архитекторов дизайнеров для проведения инженерных расчетов, создания графической документации (чертежей, схем, планов), создания проектной документации, моделирования проектируемых объектов;

9.4. корпоративные информационные системы используются для автоматизации всех функций организации и охватывают весь цикл работ от проектирования до сбыта продукции.

10. Укрупненная классификация систем, предназначенных для автоматизации различных видов хозяйственного учета:

10.1. локальные системы - достаточно успешно справляются с решением отдельных задач учета на предприятии, но, как правило, не предоставляют целостной информации для автоматизации управления.

10.2. средние интегрированные системы - представляют собой системы с ограниченными функциональными возможностями.

10.3. крупные интегрированные системы - наиболее функционально развитые и соответственно наиболее сложные и дорогие системы, в которых реализуются стандарты MRP, ERP, SCRP.

11. Классификация по степени автоматизации:

11.1. ручные;

11.2. автоматические;

11.3. автоматизированные.

12. Классификация по сфере применения

12.1. Информационные системы организационного управления;

12.2. ИС управления технологическими процессами (ТП);

12.3. ИС автоматизированного проектирования (САПР);

12.4. Обучающие информационные системы;

12.5. Корпоративные ИС;

12.6. Интегрированные (корпоративные) ИС.

13. По степени распределения ИС отличают:

13.1. настольные (desktop), или локальные ИС, в которых все компоненты (БД, СУБД, клиентские приложения) работают на одном компьютере;

13.2. распределённые (distributed) ИС, в которых компоненты распределены по нескольким компьютерам:

- файл-серверные ИС (ИС с архитектурой «файл-сервер»),
- клиент-серверные ИС (ИС с архитектурой «клиент-сервер»).

Глобальная система научно технической информации. Организация системы научно технической информации

Под системой научно-технической информации понимается система взаимосвязанных органов, осуществляющих совместную научно-информационную деятельность с согласованным разделением функций.

Бесспорным лидером среди ведомств формирующих информационные ресурсы в области науки и техники является Государственный комитет РФ по науке и технологиям (ГКНТ России). Созданная под его руководством государственная система научно-технической информации (ГСНТИ) была одной из самых крупных систем информации в стране.

Сейчас государственная система научно-технической информации представляет собой совокупность научно-технических библиотек и организаций — юридических лиц независимо от формы собственности и ведомственной принадлежности, которые специализируются на сборе и обработке научно-технической информации и взаимодействуют между собой с учетом принятых на себя обязательств. Они осуществляют формирование и использование информационных ресурсов государства в научно-технической сфере, объединяемых системой управления, единой нормативно-правовой базой, общей навигационной системой, а также технологическими принципами. ГСНТИ помогает преодолеть возникающие у специалистов, пользователей информации трудности, такие как:

- удаленность потребителя от источника информации;
- «языковый барьер»;
- необходимость отбора нужной информации в большом массиве сведений;
- временные задержки в получении появившейся информации;
- отсутствие времени для оценки и отбора информации, особенно из смежных отраслей, необходимость получения копий документов и др.

Информационное обеспечение научно-технических разработок и инновационных процессов в области науки и техники является главной целью созданных национальных систем научно-технической информации во всем мире, в том числе и в России. Помимо этого, существующая ГСНТИ направлена на информационную поддержку управления результатами научно-технической деятельности, находящимися в собственности государства и интеграции информационных ресурсов НТИ на основе единой навигационной системы, обеспечивающей широкий доступ всех заинтересованных пользователей.

Входящие в состав ГОНТИ органы научно-технической информации, формируют и сохраняют фонды (в традиционном и электронном виде, на микро носителях) первичных документов, являющихся составной частью государственных информационных ресурсов, а также обеспечивают доступ пользователей к информационным ресурсам ГСНТИ и навигацию в мировом информационном пространстве. Специально выделенные организации и учреждения ГСНТИ разрабатывают, ведут и распространяют программные, лингвистические, технологические и других общесистемные средства ГСНТИ. Также, в структуру ГСНТИ входят органы управления, функциональные блоки и обеспечивающие службы ГСНТИ. Высшим органом управления ГСНТИ является Министерство науки и образования России.

Структура ГСНТИ:

1) Постоянная (базовая) часть: федеральные и региональные учреждения, осуществляющие формирование и использование ГИР НТИ на основе прямого (сметного) финансирования из федерального бюджета и бюджетов субъектов как специальную деятельность (функциональная обязанность) или в качестве дополнительного продукта своей основной научной деятельности.

2) Переменная часть: организации и предприятия, с которыми заключены контракты или субконтракты на создание государственных информационных ресурсов НТИ за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации или заключены лицензионные договоры на использование государственных информационных ресурсов НТИ.

В состав функциональных блоков ГСНТИ входят:

- Блок реестра Российской научно-технической документации РНТД;
- Блок реферативно-библиографического обслуживания (РБО);
- Блок электронных библиотек (ЭБ), баз данных (БД) и фондов первичной НТИ;

Основные федеральные органы научно-технической информации:

1. Всероссийский научно-технический информационный центр Министерства науки и технологий РФ (ВНТИЦ).
2. Всероссийский научно-исследовательский институт межотраслевой информации (ВИМИ).
3. Российское объединение информационных ресурсов научно-технического развития (Росинформресурс).
4. Всероссийский институт научной и технической информации РАН и Министерства науки и технологий РФ.
5. Государственная центральная научная медицинская библиотека Министерства здравоохранения РФ — по медицине и здравоохранению.

Основным принципом функционирования ГСНТИ является централизованная одноразовая обработка мирового информационного потока документов в области науки и техники федеральными органами НТИ и научно-техническими библиотеками и многократное использование потребителями информации из федеральных фондов через сеть информационных организаций в отраслях и регионах.

Важной составной частью ГСНТИ являются центры научно-технической информации, действующие в 69 субъектах Российской Федерации. Вместе с основной организацией они образуют объединение "Росинформресурс" - специализированную федеральную информационную сеть с общей телекоммуникационной средой и единым информационным ресурсом.

Основные общесистемные функции ГСНТИ заключаются в ведении реестра научно-технических документов и мониторинге опубликованных источников научно-технической информации, а также создании государственных ресурсов публичной информации в области науки и техники.

Научно-техническая информация в современных экономических условиях является одним из факторов, которые имеют наибольшее значение для экономического роста. В качестве элементов составляющих научно-техническую информацию рассматривают научны статьи, действующие патенты на изобретения, на полезные модели и передовые производственные технологии. Главным образом, научно-техническая информация отображается в печати: журналах по отраслям знаний, сборниках научных трудов ведущих академий наук, крупнейших университетов, высших учебных заведений. Издается также вполне достаточное количество книг, посвященных отдельным научным проблемам - монографий, сборников научных трудов, учебников, учебных пособий.

Экономическая информация о развитии основных сегментов бизнеса

Экономической информацией считаются сведения, сообщения, документы об экономическом состоянии общества, в т. ч. об экономической политике государства, об уровне и структуре производства, о движении труда, товаров, капитала, о доходах населения, бюджетных и налоговых отношениях и т. д. В качестве экономической информации можно выделить информацию статистическую, производственно-

экономическую, коммерческую, деловую, банковскую, научную и т. д. В зависимости от источника, цели, способов получения и передачи различают исходную, промежуточную и конечную информацию. Экономическая информация не может быть достоверной и полной без использования статистических и социологических исследований.

Статистика посредством изучения и систематизации массовых явлений обнаруживает объективные закономерности в экономических процессах. Используемые в исследовании статистические методы, такие как группировка, сводные аналитические данные, выборочные исследования, дифференцированные территориальные показатели позволяют не просто проиллюстрировать, но и проанализировать тенденции экономических процессов.

Социологические исследования, позволяющие получать информацию непосредственно от субъектов экономической деятельности, являются важным источником экономической информации, поэтому конкретные социологические исследования, отражая непосредственное мнение индивидов об экономических процессах, дополняют статистические данные, помогают представить экономические отношения во всей их полноте.

Экономическая информация должна отвечать следующим требованиям:

1) иметь оптимальный объем;

2) быть объективной;

3) быть единой;

4) оперативной;

5) должна обрабатываться программами ПК.

Пользователи отчетности многоотраслевых компаний или предприятий, которые имеют широкую географию рынков сбыта, сталкиваются с проблемой оценки влияния отдельных направлений бизнеса на результаты деятельности организации в целом.

Объединения в одних статьях отчетности информации, характеризующей деятельность в разрезе отдельных сегментов, затрудняет внешним пользователям возможность оценить риски развития каждого отдельного направления бизнеса и, следовательно, всего предприятия в целом. Именно поэтому в международной и российской практике учета предусмотрены требования по раскрытию информации в разрезе отдельных сегментов. Значимость такой информации объясняется существеннымм отличием между уровнями риска в зависимости от вида продуктов, географических зон или наиболее крупных покупателей.

Это становится все более актуальным для России. Многие организации имеют филиалы, представительства, дочерние и зависимые организации, осваивающие

различные рынки сбыта. Такие предприятия могут быть разбиты на отдельные сегменты, вклад которых в формирование конечного финансового результата неодинаков. Таким образом, появляется необходимость в анализе доходов и расходов, денежных потоков в разрезе отдельных сегментов.

По отношению к внешней финансовой отчетности требования по формированию информации о сегментах определяются ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам». В международной практике действуют МСФО 14 «Сегментная отчетность».

Стандартами учета в России (ПБУ 12/2000) рекомендовано выделять операционный и графический разделы сегментирования.

Операционный сегмент определяется как часть деятельности организации по производству определенного товара, выполнению определенной услуги или однородной группы услуг, подверженной рискам деятельности, которые отличны от рисков по другим товарам и услугам или однородным группам товаров, работ, услуг.

Географическим сегментом называется часть деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном регионе, подверженная отличным от рисков, встречающихся в других географических регионах рискам деятельности.

Таким образом (при проведении анализа с позиции внешнего пользователя) основными понятиями, которые позволяют установить различия между сегментами, являются риск и прибыльность.

Для выделения операционных сегментов необходимо, чтобы они существенно различались в отношении риска производства и продажи продукции (различная рентабельность), процессов производства товаров, выполнения работ и оказания услуг, методов продажи товаров и распределения услуг.

В качестве критериев выделения части компании в географический сюжет рассматривают: сходство экономических и политических условий, осуществляемых операций, особые риски, существующие в определенном регионе, а также валютные риски и валютные ограничения.

При географическом сегментировании необходимо дать оценку степени зависимости предприятия от рисков, определяющихся особенностями различных регионов.

От размещения активов компании, ее рынков сбыта зависят риски, которым подвержена компания и уровень рентабельности, позволяет выделить 2 типа географических сегментов, основанных на:

- размещение активов;
- размещение рынков сбыта и покупателей организации.

Как правило, внутренняя система отчетности компании дает представление об источниках возникновения географических рисков, для того чтобы компания впоследствии могла самостоятельно определить, какой из данных типов географических сегментов более характерен для нее.

При выделении отдельных сегментов принимают во внимание такие риски как: общеэкономические, валютные, кредитные, ценовые и другие риски, которым подвержена деятельность организации. Оценка рисков не предполагает точной косвенной оценки. Приблизительную оценку можно дать с точки зрения характеристики колебания основных показателей, в первую очередь цен, прибыли, рентабельности. Таким образом, для выделения отдельных сегментов основой служат результаты анализа их деятельности. Такие результаты становятся системой оценки рисков деятельности сегментов.

Для выделения информации об организации в отдельные сегмент согласно ПБУ 12/2000 обязательно к выполнению одно из нижеприведенных условий:

- выручка от продаж внешним покупателям и от операций с другими сегментами данной организации должна составлять не менее 10% от общей суммы выручки всех сегментов;

- не менее 10% суммарной прибыли (убытка) всех сегментов должен составлять финансовый результат деятельности данного сегмента;

- активы данного сегмента - не менее 10% суммарных активов всех сегментов.

Ещё один количественный критерий – выделенные сегменты должны составлять не менее 75% выручки организации. Если на выделенные сегменты приходится менее 75% выручки, то должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты независимо от того, удовлетворяют они указанным условиям или нет.

В случае если сегмент уже выделялся ранее, его необходимо включить в отчетный период вне зависимости от выполнения названных условий.

Для увязания показателей выбранных сегментов и показателей отчетности вводят графу «Прочие виды деятельности».

ПБУ 12/2000 и МСФО 14 рекомендовано в разрезе отдельных сегментов раскрытие информации о выручке, расходах, результатах деятельности, используемых активах и обязательствах.

В состав выручки (доходов сегмента) включают доходы от продажи внешним покупателям и доходы, полученные от операций с другими сегментами.

Операционные доходы (проценты к получению, доходы от участия), доходы от продажи финансовых вложений должны включаться в расчет, только в случае, когда они являются предметом деятельности отдельного сегмента. Также в состав выручки возможно включение внереализационных доходов. Аналогичный подход применяется

в учете расходов сегмента, в которые входят расходы, непосредственно относящиеся к сегменту (по производству определенных товаров, оказанию услуг, деятельности в определенном регионе) и той части общехозяйственных расходов, которые могут быть отнесены к деятельности сегмента (в том числе от продаж внешним покупателям и от продаж между сегментами, например командировочные расходы).

Связанные с уплатой процентов операционные расходы, подлежат включению в расходы только если финансовые операции являются предметом его деятельности этого сегмента. Таким же образом включаются прочие операционные расходы, например расходы от продажи финансовых вложений, если операции с финансовыми вложениями являются предметом деятельности сегмента. Расходами сегмента не признаются общехозяйственные и прочие расходы, такие как налог на прибыль, чрезвычайные расходы которые относятся к организации в целом. Финансовый результат сегмента определяется как разность доходов и расходов.

Активы сегмента. При отражении информации стремятся учесть те активы, которые связаны с деятельностью конкретного сегмента. В тех случаях, когда выполнить эти требование затруднительно, особенно в случае с операционными сегментами, используют косвенные методы распределения. В таком случае база распределения должна быть зафиксирована в учетной политике.

Некоторые активы не могут быть связаны с деятельностью конкретного сегмента (например, здание главного офиса). Такие активы относятся на деятельность компании.

При формировании информации о сегментах бизнеса стремятся увязать активы, доходы и расходы. Например, если в расходы сегмента включена амортизация объектов основных средств, то такие основные средства войдут в состав активов сегмента.

Обычно обязательства сегмента представлены обязательствами, которые возникают при производстве и продаже конкретных видов продукции в конкретных регионах.

Позиция организации в части выделения отчетных сегментов должна быть оформлена отдельным пунктом учетной политики.

Организация самостоятельно определяет приоритетность информации об операционных и географических сегментах с точки зрения существенности рисков отдельных сегментов бизнеса, а также их участия в формировании совокупных финансовых результатов, что выражается в объеме подлежащей раскрытию информации.

Первичной информацией называется информация, признанная приоритетной. Данная информация раскрывается в отчетности по сравнению со вторичной более подробно (перечень необходимой раскрываемой и вторичной информации по операционным и географическим сегментам приведен в ПБУ 12/2000).

Если риски и прибыли определяются главным образом различиями в производимых товарах, работах и услугах, то первичной принято считать информация по операционным сегментам. В том случае, когда риски определяются различиями в географических условиях деятельности или клиентах, первичной информацией будет является информация о географических сегментах.

Если риски и прибыли организации определяются в равной мере различиями в производимых товарах, работах, услугах и различиями в географических условиях деятельности, то первичной считается информация по операционным сегментам, а вторичной – по географическим сегментам.

Если организационная и управленческая структура организации, а также система внутренней отчетности не базируется ни на производимых товарах, работах, услугах, ни на географических регионах деятельности, то выделение первичной и вторичной информации по отчетным сегментам производится на основе решения руководителя организации.

К показателям, включенным в состав первичной информации, по отчетному сегменту в бухгалтерской отчетности относятся:

- общая величина выручки, в том числе полученной от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами;
- финансовый результат;
- общая балансовая величина активов;
- общая величина обязательств;
- общая величина капитальных вложений в основные средства и НМА;
- общая величина амортизационных отчислений по основным средствам и НМА;
- совокупная доля в чистой прибыли (убытке) зависимых и дочерних обществ, от совместной деятельности, а также общая величина вложений в эти зависимые общества и совместную деятельность.

Для представления вторичной информации по каждому географическому сегменту в бухгалтерской отчетности в случае признания первичной информацией по сегментам признается информации по операционным сегментам, применяются следующие показатели:

- величина выручки от продажи внешним покупателям в разрезе географических регионов, выделенных по местам расположения рынков сбыта, - для каждого географического сегмента, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации от продажи внешним покупателям;

- балансовая величина активов отчетного сегмента по местам расположения активов – для каждого географического сегмента, величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех географических сегментов;

- величина капитальных вложений в основные средства и НМА по местам расположения активов – для каждого географического сегмента, величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех географических сегментов.

В случае признания информации по географическим сегментам первичной информацией вторичная информация по каждому операционному сегменту, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации либо величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех операционных сегментов, раскрывается в бухгалтерской отчетности с помощью показателей:

- выручка от продажи внешним пользователям;

- балансовая величина активов;

- величина капитальных вложений в основные средства и НМА.

Так как выбор определенных сегментов, а также оценку их приоритетности составитель отчетности проводит самостоятельно, то в процессе анализа информации по сегментам должен учитываться фактор субъективности,

При проведении анализа сегментов в первую очередь подлежит оцениванию их вклад в формирование выручки и прибыли организации в целом. Не меньшее значение имеет и оценка относительных показателей (рентабельности продаж и активов, оборачиваемости средств).

Сравнительный анализ показателей, характеризующих деятельность операционных или географических сегментов, позволяют разглядеть проблемы их функционирования и риски деятельности. Итоговые выводы относительно рисков и эффективности деятельности отдельных сегментов могут быть сделаны на основании результатов анализа динамики рассматриваемых показателей.

При анализе сегментов особую пользу имеет сравнительный анализ показателей выручки, расходов, финансовых результатов, рентабельности продаж и активов. Последовательное сопоставление аналогичных показателей дает возможность увидеть риски по отдельным сегментам и оценить причины их различий.

Понятие и состав информационного обеспечения экономического анализа и управления

К задачам экономического анализа относятся такие как:

1. Изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных

условиях предприятия. К примеру, закон опережающего роста производительности труда в сравнении с уровнем его оплаты должен выполняться не только в масштабах всей национальной экономики, но и на каждом предприятии и его подразделениях. В данной функции экономический анализ является средством изучения действия экономических законов в конкретных условиях производства.

2. Научное обоснование текущих и перспективных планов является важной задачей экономического анализа. Без проведения глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5-10 лет) и при отсутствии обоснованных перспективных прогнозов, а также не изучив закономерности развития экономики предприятия и не выявив имевшие место недостатки и ошибки представляется невозможным как разработка научно обоснованного план, так и выбор оптимального варианта управленческого решения.

3. Современные экономические условия привели к возникновению такой специфической задачи как контроль за осуществлением требований коммерческого расчета и оценки конечных финансовых результатов. Под коммерческим расчетом понимается такой метод ведения хозяйства, который базируется на соизмерении затрат на хозяйственную деятельность и его результатов, выраженных в денежной форме.

4. Контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов также входит в задачи анализа . Вместе с тем некоторые экономисты принижают или вовсе отрицают эту задачу анализа, приписывая ее исключительно бухгалтерскому учету и контролю. Безусловно, бухгалтерский учет выполняет очень существенные контрольные функции в момент регистрации, обобщения и систематизации информации о хозяйственных операциях и процессах. Однако это не исключает контроль и при проведении экономического анализа. Целью анализа, помимо констатации фактов и оценки достигнутых результатов, так же является выявление недостатков, ошибок и оперативного воздействия на процесс производства. По этой причине необходимо повышать оперативность и действенность анализа.

5. Оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей. Объективная оценка деятельности предприятия стимулирует рост производства, повышение его эффективности, и наоборот.

6. Одной из важных задач анализа является поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики.

7. Затем, разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности - также одна из задач экономического анализа.

8. Итоговой задачей является научное обоснование выбора оптимального варианта управления экономикой предприятия.

Экономический анализ занимает важное место в процессе выработки управленческого решения. Он может рассматриваться в качестве одной из подфункций управления производством. Система управления состоит из следующих взаимосвязанных функций: планирования, организации, мотивирования и контроля.

Планирование являет собой очень важную функцию в системе управления производством на предприятии. Планирование помогает определить направление и содержание деятельности предприятия, его структурных подразделений и отдельных работников. Его главная задача - обеспечение заранее заданного развития экономики предприятия в целом и деятельности каждого его структурного подразделения, определение путей достижения лучших конечных результатов производства.

Поскольку для управления производством необходимо иметь в распоряжении полную и достоверную информацию о ходе выполнения планов, одной из подфункций управления, входящей в контроль, является учет, который обеспечивает постоянный сбор, систематизацию и обобщение данных, необходимых для управления производством и контроля за выполнением планов и производственным процессом.

Для управления производством нужно иметь представление не только о ходе выполнения плана и результатах хозяйственной деятельности, но и о тенденциях и характере происходящих изменений в экономике предприятия. Без переработки данные всех видов хозяйственного учета (бухгалтерского, управленческого, статистического) невозможно использовать для принятия управленческого решения. Осмысление, а также понимание учетной и отчетной информации достигаются посредством проведения экономического анализа. В процессе анализа первичная учетная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов производства с данными за прошлые отрезки времени, с показателями других предприятий и среднеотраслевыми; определяется влияние разных факторов на величину результативных показателей; выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы и т. д.

Результаты анализа используются для разработки и обоснования управленческих решений. На экономическом анализе основывается научное управление производством, он обеспечивает его объективность и эффективность, предшествует решениям и действиям и обосновывает их.

Экономический анализ является подфункцией управления, обеспечивающей научное обоснование при принятии оптимального управленческого решения.

Экономический анализ имеет тесную связь с планированием и прогнозированием производства, так как без глубокого анализа эти функции осуществляться не могут. Важная роль экономический анализ играет при подготовке информации для планирования, оценке качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке выполнения планов. Утверждение планов для предприятия по существу также представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие производства в будущем планируемом отрезке

времени. При этом учитываются результаты выполнения предыдущих планов, изучаются тенденции развития экономики предприятия, выявляются и учитываются дополнительные резервы производства.

Экономический анализ не только средство для обоснования планов, но также он контролирует их выполнение. Планирование начинается и заканчивается анализом результатов деятельности предприятия. Анализ дает возможность повышения уровня планирования, его научного обоснования.

Немалое значение анализ имеет и при определении и использовании резервов повышения эффективности производства. Он позволяет экономно использовать ресурсы, содействует выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат, разных недостатков в работе и т.д. Как результат, укрепляется экономика предприятия, идет повышение эффективности производства.

С каждым годом роль анализа как средства управления производством возрастает, такое явление обусловлено разными обстоятельствами.

- необходимостью неуклонного повышения эффективности производства в связи с ограниченностью ресурсов, повышением науко - и капиталоемкости производства.

- отходом от командно-административной централизованной системы управления и постепенным переходом к децентрализованной системе управления.

- созданием новых форм хозяйствования в связи с разгосударствлением экономики, приватизации предприятий, многоукладности экономики.

В этих условиях руководитель предприятия не может рассчитывать только на свою интуицию. Необходимо, чтобы управленческие решения и действия были основаны на точных своевременных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе. Обязательно научное обоснование, мотивирование, оптимальность.

Зачастую, именно фактор времени играет решающую роль при принятии наилучшего решения. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Недооценка роли экономического анализа, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях могут привести к чувствительным потерям. И наоборот, те предприятия, на которых серьезно относятся к экономическому анализу, имеют более высокую экономическую эффективность.

Информационным обеспечением экономического анализа хозяйственной деятельности называется система данных и способы их обработки, которые позволяют изучить реальное состояние управляемого объекта, измерить влияние факторов его определяющих, а также выявить возможности осуществления необходимых

управляющих воздействий. В отличие от информационного обеспечения управления, оно содержит только данные, полученные на основе сбора и обработки результатов. Другими словами, информационное обеспечение управления - более широкое понятие.

Информационное обеспечение создает необходимые условия для его проведения экономического анализа наряду с кадровым, материально-техническим и т.д..

В существенной форме содержательность анализа, его глубина и полнота учета всех факторов, которые воздействуют на объект изучения, определяются состоянием информационного обеспечения.

В структуре информационного обеспечения экономического анализа четко просматриваются два элемента: информационный фонд (база) и процессы преобразования содержащихся в нем данных.

К организации информационного обеспечения предъявляют следующие основные требования:

- аналитичность информации, смысл заключается в том, что вся система экономической информации должна соответствовать потребностям ЭА независимо от источников поступления. Иными слова, она призвана обеспечить поступление данных именно о тех направлениях деятельности и с той детализацией, которая в этот момент нужна аналитику. Следовательно, вся система информационного обеспечения ЭА должна постоянно совершенствоваться.

- объективность информации. Экономическая информация должна быть достоверной, объективной, для обеспечения соответствия выводов по результатам анализа действительности, что в противном случае может принести вред предприятию.

- единство информации, поступающей из разных источников (учетного и внеучетного характера), т.е. устранение обособленности и дублирования разных источников.

- оперативность, эффективность анализа может быть только при оперативном вмешательстве в процесс производства по его результатам (ЭВМ).

- обеспечение сопоставимости информации.

- рациональность (эффективность), т.е. требовать минимальных затрат на сбор, хранение и использование данных.

Из данного требования следует необходимость изучения полезности информации и на этой основе совершенствование информационных потоков путем устранения лишних данных и введения нужных.

Таким образом, в целях повышения действительности и эффективности ЭА информационная система ЭА должна формироваться и совершенствоваться с учетом перечисленных выше требований.

Все источники информации делятся на:

- Плановые. К плановым относятся все типы планов, разрабатываемые на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, сеты, ценники и др.)

- Учетные. К ним относятся все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация. Ведущую роль занимает бухгалтерский учет и отчетность, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы и их результаты.

Своевременный и полный анализ данных, позволяет принять меры, которые необходимы для улучшения выполнения планов, достижения лучших результатов хозяйствования.

Для углубленного изучения и осмысливания взаимосвязей, выявления экономических закономерностей используются данные статистического учета, в которых содержаться количественная характеристика массовых явлений и процессов,.

Более оперативному обеспечению анализа необходимыми данными (о производстве и отгрузке продукции), способствует оперативный учет и этим создают условия для повышения эффективности аналитических последовательностей.

К внеучетным относятся документы, которые регулируют хозяйственную деятельность – это официальные документы (законы государства, указы президента), хозяйственно-правовые документы и др.

По отношению к объекту исследования делятся:

- Внутренние - статистического, бухгалтерского, оперативного учета.

- Внешние - статистические сборники, деловые встречи.

По отношению к предмету исследования делятся:

- Основные;

- Вспомогательные.

По периодичности поступления делятся:

- Регулярную - плановые и учетные данные

- Эпизодическую - сведения о новом конкуренте

По отношению к процессу обработки делятся:

- Первичная инвентаризация

- Вторичная отчетная

Информационное обеспечение подчинено математической теории информации, исследующей исследует способы определения и оценки количества информации, процедур сохранения и передачи ее по каналам связи.

Для правильной организации информационного обеспечения следует опираться на следующие принципы:

- выявление потребности в информации и способов ее удовлетворения относительно к поставленным целям;
- объективность отображения процессов производства, обращения, распределения и потребления;
- объективность использования природных, материальных, трудовых, финансовых и земельных ресурсов;
- согласованность и сопоставимость информации, которая поступает из разных источников: учетная информация (оперативный, статистический, бухгалтерский, налоговый учет), плановая, нормативная информация и др.;
- отсутствие дублирования в первичной информации;
- скорость передачи, обработки и получения информации;
- повышение коэффициента использования информации;
- обеспечение разового введения информации и многоразового ее использование;
- обеспечение интегрированной обработки учетных, плановых, нормативных данных с помощью ПЭВМ с целью их использования управлении, контроле, планировании и прогнозировании;
- обеспечение использования компьютерной локальной сети телекоммуникационных связей с другими предприятиями, банками; Internet – технологии;

Информационные бухгалтерские системы, основы компьютерного анализа и контроля

Учет финансового состояния и анализ динамики развития предприятия базирующийся на учетной информации в настоящие время являются основами процесса управления.

В целях получения информации, необходимой для управления производственной и хозяйственной деятельностью, предприятие на базе современных

информационных технологий создает систему автоматизированной обработки учетной информации, или БУИС. Современные информационные технологии позволяют унифицировать и существенно облегчить трудоемкий процесс формирования учетной информации, обеспечить оперативность полученная финансовой отчетности предприятия для принятия решений. В этой связи БУИС рассматривается как существенный инструмент управления деятельностью предприятия в условиях рынка. Такая система служит связующим звеном между хозяйственной деятельностью и людьми, принимающими решения (см. рис. 1). В ней осуществляется сбор, регистрация данных о хозяйственной деятельности на предприятии в первичных документах, их обработка, накопление, формирование финансово-экономических показателей отчетов, передача информации пользователям для анализа и принятия решений. Таким образом, данные о хозяйственной деятельности являются входом в БУИС, а полезная информация для лиц, принимающих решения, — выходом из нее. Главная цель функционирования БУИС на предприятии — обеспечить руководство предприятия финансовой информацией для принятия обоснованных решений при выборе альтернативных вариантов использования ограниченных ресурсов. Некоторые предприятия также используют нефинансовую информацию. В этом случае на предприятии создается автоматизированная система управления предприятием, которая состоит из взаимосвязанных подсистем. Эти подсистемы выдают информацию, необходимую для управления предприятием. Однако бухгалтерская подсистема является наиболее важной, так как выполняет ведущую роль в управлении потоком информации, направлении ее во все подразделения предприятия, а также заинтересованным лицам вне его. БУИС предоставляет бухгалтерскую информацию, отражающую полную картину хозяйственной деятельности предприятия. В условиях перехода на международные стандарты ведения бухгалтерского учета изменилась ориентация бухгалтерской информации. Если совсем недавно ее основными пользователями являлись органы государственного управления, то сейчас бухгалтерская информация служит основой для принятия управленческих решений как внутри предприятия, так и вне его. Прежде всего она предоставляет количественные данные для таких функций управления производственной и коммерческой деятельности предприятия, как планирование, контроль и анализ. На этапе планирования бухгалтер должен предоставить отчет о предполагаемой прибыли и потребность в денежных ресурсах. На этапе контроля от бухгалтера требуется информация сравнения фактических доходов и затрат с плановыми. На этапе анализа на основе бухгалтерской информации выясняется, была ли достигнута поставленная цель или нет, если нет, то по каким причинам это произошло. На основе результатов анализа принимаются решения по совершенствованию системы управления предприятием.

Главными пользователями бухгалтерской информации являются руководство и менеджеры служб предприятия. На основе этой информации оценивается чистая прибыль предприятия за последний отчетный период, соответствие нормы прибыли ожидаемой величине, наличие денежных ресурсов, соотношение чистых активов и

уставного капитала, наиболее прибыльные направления деятельности, определяется себестоимость производимой продукции.

Бухгалтерская информация помогает руководителям не только понять и проанализировать итоги, но и прогнозировать результаты деятельности предприятия при принятии различных решений.

Таким образом, современная БУИС являясь системой поддержки принятия решений для руководителя, должна обеспечить функции планирования, учета, контроля, анализа в системе управления предприятием.

Существуют внешние пользователи бухгалтерской информации. Это акционеры, инвесторы, кредиторы, покупатели, клиенты, аудиторы и инспектора налоговых служб. Акционерам и инвесторам важно знать, насколько эффективно и прибыльно используется собственный капитал владельцев предприятия, нужны ли ему новые инвестиции или их объем следует уменьшить.

Рис. 1 Схема управления предприятием в условиях использования БУИС.

Может ли фирма в будущем оставаться прибыльной и при каких условиях. Кредиторов интересуют вопросы о необходимости ссуды, способности предприятия

своевременно выплачивать проценты за кредит и в срок расплатиться с долгами. В этой связи бухгалтерская информация все в большей степени становится связанной с технико-экономическим обоснованием и с бизнес планированием при привлечении инвестиций. Покупателей продукции интересует соответствие рекламы предприятия фактическому состоянию дел, обоснованность цены на товары, возможность обеспечения гарантийного обслуживания. Государственные службы интересует полнота и правильность определения прибыли и исчисления налогов, соблюдение антимонопольного и валютного законодательства.

При принятии решений следует учитывать, что бухгалтерская информация является приблизительной, а не абсолютно точной. В этой связи проблема толкования и правильного использования информации ложится и на лицо, принимающее решение, и на бухгалтера. Бухгалтер предоставляет полезную информацию, а пользователь должен ее истолковать и применить при выработке решений.

Чтобы бухгалтерская информация была полезной, она должна быть достоверной и значимой. Достоверность означает, что информация должна полностью отражать хозяйственные процессы на предприятии, быть легко проверяемой и не отражать интересы какого-либо конкретного лица. Значимость бухгалтерской информации заключается в том, что она должна быть полезной при составлении планов, основанной на обратной связи и поступать к пользователю в нужное время. Обратная связь предполагает знание того, на сколько верными оказались предыдущие ожидания. Необходимо учитывать , что выгоды, полученные от использования учетной информации, должны быть больше произведенных на нее затрат.

Чтобы бухгалтерская информация достаточно однозначно воспринималась и понималась теми, кто участвовал в ее подготовке на предприятии, и теми, кто использует ее вне предприятия, она должна удовлетворять определенным требованиям.

Во-первых, бухгалтерская информация должна удовлетворять требованиям сравнения и постоянства. То есть, нельзя в течение учетного периода использовать разные формы и методы бухгалтерского учета. В этом случае пропадает возможность сравнения данных. Однако это не означает, что устаревший или неудачно выбранный метод бухгалтерского учета должен использоваться бесконечно долго. Для изменения используемой формы учета должны быть веские основания. Такие изменения могут происходить в том случае, если они совмещены с началом нового учетного периода (года).

Во-вторых, бухгалтерская информация должна быть существенной. Не следует терять время на учет незначительных факторов. То есть, если усилия по учету сравнимы со стоимостью учитываемых средств, то учет необходимо упросить. Каждое предприятие выбирает свой уровень существенности учета. Так, в зависимости от того, какое значение придается объекту, в одном случае он может быть отнесен к основным средствам, а в другом — к МБП и сразу списан на затраты.

В-третьих, бухгалтерская информация должна быть консервативной. Так как отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете не всегда является однозначным, необходимо выбирать оценку, которая менее оптимистична. Это означает, что следует рассчитывать на отсутствие прибыли и учитывать возможные убытки. Данная особенность обеспечивает осторожность в оценке активов, имущества и в определении величины прибыли.

В-четвертых, бухгалтерская информация должна быть полной, содержать максимум того, что необходимо пользователю.

При проектировании БУИС необходимо учитывать, что они имеют как общие черты, свойственные всем системам автоматизированной обработки экономической информации, так и специфические. К общим принципам построения и функционирования БУИС относят принципы первого лица, системного подхода, надежности, непрерывного развития, экономичности, совместимости.

Принцип первого лица определяет право принятия окончательного решения и порядок ответственности на различных уровнях управления.

Принцип системного подхода предполагает в процессе проектирования БУИС проведение анализа объекта управления в целом и системы управления им, а также выработку общих целей и критериев функционирования объекта в условиях его автоматизации. Данный принцип предусматривает однократный ввод информации в систему и многократное ее использование; единство информационной базы; комплексное программное обеспечение.

Принцип надежности характеризует надежность работы БУИС, которая обеспечивается с помощью различных способов. Например, дублирование структурных элементов системы или их избыточность.

Принцип непрерывного развития системы требует от системы возможность расширяться без проведения серьезных организационных изменений.

Принцип экономичности заключается в том, что выгоды от новой БУИС не должны превышать расходы на нее.

Принцип совместимости предполагает, что проектируемая БУИС будет учитывать организационную структуру предприятия, а также интересы, квалификацию людей, осуществляющих бухгалтерский учет. Они должны быть подготовлены к работе в этой системе.

В БУИС осуществляется интеграция различных видов учета (оперативного , бухгалтерского и статистического) на основе единой первичной информации. При этом слияния этих видов учета не происходит, так как каждый из них выполняет свои функции и решает свои задачи.

Принцип обратной связи является одним из основных принципов любой системы управления. Однако, только решив задачи бухгалтерского учета, можно осуществить обратную связь. БУИС — единственный источник достоверной информации для обратной связи. Именно эту информацию руководители предприятия используют для принятия решений.

Кроме того, для БУИС характерным является возможность автоматизации обработки учетной информации на всех участках учета, начиная с процесса сбора, регистрации информации (автоматизация первичного учета). При этом БУИС могут использовать помимо традиционных форм учета еще и автоматизированную форму учета, которая полностью отвечает основным требованиям использования вычислительной техники и принципам бухгалтерского учета и отчетности.

Учетная система предполагает последовательность шагов от фиксации событий до подготовки отчетов и закрытия счетов. Данная последовательность называется учетным циклом.

Учетный цикл можно представить следующим образом:

- отражение операций в первичных документах;

- запись операций в журнал;

- перенесение записей в Главную книгу;

- формирование финансовых отчетов;

- обработка счетов для закрытия текущего периода и подготовки к началу нового учетного цикла.

Использование метода двойной записи позволяет трансформировать каждый факт хозяйственной деятельности в бухгалтерскую проводку, фиксируемую на счетах.

С одной стороны, синтетические счета являются элементами информационной системы, видовыми признаками, по которым совокупность информации разделяется на локальные части, позволяющие получать обобщенные показатели для контроля и анализа хозяйственной деятельности. С другой стороны, синтетический счет выступает в качестве информационной подсистемы, состоящей из аналитических счетов и субсчетов, в которых детализируется и группируется информация, объединяемая на данном синтетическом счете.

Счета бухгалтерского учета можно рассматривать как локальные самостоятельные (взаимосвязанные) информационные элементы, отражающие движение определенных объектов учета, связанные в единую информационную систему. Размеры этой системы определяются Планом счетов бухгалтерского учета, который содержит обязательную для применения во всем народном хозяйстве номенклатуру счетов, обеспечивающую:

- взаимосвязанную систематизацию, группировку и обобщение информации о хозяйственной деятельности;

- единообразную методологию учета в народном хозяйстве;

- обобщение и контроль показателей в условиях рациональной организации бухгалтерского учета, основанной на применении прогрессивных форм и методов учета.

Обработка данных является важнейшей и трудоемкой функцией учета. Эта функция должна реализовываться с учетом следующих ограничений: оперативность (работа в реальном режиме времени) и затраты на обработку. Речь идет о способности системы бухгалтерского учета обрабатывать определенные объемы информации, поступающие с определенной частотой. При этом, поскольку поступающие данные относятся к определенному временному периоду, система учета должна решать проблему хранения и архивации данных, относящихся к прошедшим периодам, а также обеспечивать доступ к данным, которые могут быть скорректированы или использованы для оперативного анализа.

Обобщение информации в учете и формирование финансовой отчетности необходимо для вывода обработанной информации за пределы указанных выше ограничений, чтобы обеспечить доступ к ней любому пользователю. Дополнительная потребность в информации о хозяйственной деятельности предприятия восполняется за счет экономического анализа.

В процессе развития бухгалтерский учет использовал различные формы, которые разрабатывались с целью усовершенствовать систему учета и облегчить труд бухгалтера. В настоящее время в России применяются в основном, как мы уже говорили, простая, мемориально-ордерная и журнально-ордерная формы учета. Наряду с этими ручными формами учета все большее распространение получают специальные программы по бухгалтерскому учету, решающие задачи его автоматизации.

Программное обеспечение — это тот инструментарий, при помощи которого бухгалтер может вести весь процесс обработки данных начиная с ввода в машину информации и заканчивая получением регистров бухгалтерского учета. Использование вычислительной техники решает ряд проблем, связанных с ручным ведением учета, обеспечивая:

- уменьшение объема рутинных операций;

- ускорение обработки данных первичных документов;

- автоматизацию расчетов (налоги, износ и т.д.);

- автоматизацию формирования отчетных форм;

- углубление аналитического учета;

- отказ от пользования типографскими бланками первичных документов и отчетности и т.д.

Новые информационные технологии в области бухгалтерского учета открывают большие возможности для руководителей предприятий в процессе принятия решений. Программное обеспечение позволяет более оперативно получать информацию по всем вопросам, связанным с деятельностью предприятия, и своевременно принимать управленческие решения.

Функции бухгалтерского учета, как автоматизированного, так и ручного, можно условно разбить на две основные группы — сводный учет и подготовка данных для сводного учета.

Сводный учет представляет собой фиксацию первичных документов, обработку данных, содержащихся в этих документах, и обобщение полученной информации в отчетах.

Здесь вся информация при помощи метода двойной записи отражается по синтетическим счетам в стоимостной форме, и после этого не составляет труда извлечь ее из банка данных для расчетов и заполнения отчетов.

Подготовка данных для сводного учета более трудоемкий процесс, ибо он включает ведение учета по его отдельным участкам, а также расчет различных экономических показателей. Участки учета могут дробиться до бесконечности. Это зависит от размеров предприятия, его организационной структуры, объемов и видов деятельности и других факторов. Но на большей части предприятий учет ведется по следующим направлениям:

- учет основных средств;

- учет материальных ценностей (складской учет);

- учет затрат и прибыли;

- учет кассовых операций;

- учет операций по расчетному (валютному, текущему и др.) счету;

- учет расчетов;

- учет заработной платы.

В связи с этим программное обеспечение можно подразделить на следующие классы:

1. Проводки — Главная книга — баланс.

2. Интегрированная бухгалтерия.

3. Комплексная бухгалтерия.

Сетевая версия бухгалтерского учета

Рассмотрим особенности и характерные признаки каждого класса специализированных бухгалтерских программ.

1. Проводки— Главная книга — Баланс. Бухгалтерские программы этого класса реализуют в основном сводную функцию учета. Программы данной группы достаточно просты и универсальны. При этом достаточно широк диапазон их мощности — от исключительно синтетического учета до многоуровневой аналитики и сводного учета. Поэтому в данном классе можно выделить следующие подгруппы:

- программы, реализующие функции синтетического учета,— ведение журнала операций на уровне проводок, формирование журналов-ордеров, Главной книги, оборотно-сальдового баланса и форм финансовой отчетности;

- программы, которые в дополнение к функциям первой группы позволяют вести одноуровневый, а иногда двухуровневый аналитический учет. Это делает их подходящими для малых предприятий и предприятий, ведущих учет по упрощенной форме;

- программы ведения сводного учета. Их характерная черта — возможность привязки к синтетическим счетам развернутой многоуровневой системы аналитических счетов;

- головные модули функциональных комплексов. Их главной задачей является прием проводок от программ, специализированных для ведения различных участков учета, с целью осуществления сводного учета. Отличительной чертой этих программ является мощный интерфейсный блок, необходимый для импорта проводок из других программ комплекса.

2. Интегрированная бухгалтерия. Особенностями программ данного класса являются:

- наличие количественного и суммового учета;

- реализация всех функций программ предыдущего класса;

- автоматизация отдельных участков учета (учет материалов, основных средств, заработной платы и др.);

- единое поле проводок;

- ориентация программы для использования на одном рабочем месте.

3. Комплексная бухгалтерия. Характерная черта данного класса — автоматизированный комплекс бухгалтерского учета — состоит из отдельных функционально законченных АРМов; есть интерфейс передачи информации для сведения баланса и развернутый аналитический учет.

4. Сетевая версия бухгалтерского учёта Особенности данного класса программ заключаются в следующем:

- возможность сетевого обмена внутри каждого рабочего места одного АРМа и между различными АРМами;

- осуществление обмена информацией только по сети;

- возможность одновременной работы разных АРМов с доступом к любой разрешенной информации. Это означает, что если в комплексной бухгалтерии сведение данных происходит эпизодически, то в сетевой версии все введенные данные одновременно могут быть доступны всем пользователям.

Система комплексного экономического анализа и поиска резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности

Система формирования экономических показателей как база комплексного анализа (системный подход к АХД, понятия комплексного анализа и оценки бизнеса, имитационное моделирование хозяйственной деятельности).

Системный анализ любого объекта провозится в три этапа.

1. Постановка задачи - определение объекта исследования, постановка целей, подцелей, задание критериев. правил для изучения объектов и управления ими.
2. Выделение изучаемой системы и ее структуризация.
3. Составление математической модели изучаемой системы.

Предприятие является большой и сложной системой, имеет множество сторон (аспектов, сегментов, предметных областей), множество целей управления и анализа Системный подход в экономическом анализе предприятия предполагает, что его характеристика может быть дана некоторым набором экономических показателей - системой показателей, имеющих определенную структуру и взаимосвязи.

Системный подход направлен на формирование модели предприятия, на формирование взаимосвязанных экономических показателей, которые позволят исследовать все наиболее важные стороны взаимодействия хозяйственных процессов. Система формирования показателей отражает логику выполнения комплексного (сложного, основанного на взаимосвязях показателей) анализа

Степень успешности данного подхода к экономике предприятия может быть измерена уровнем рентабельности, получаемой после его реализации.

Понятия «комплексный анализ» и «комплексная оценка» бизнеса могут совпадать, если имеется в виду комплексная процедура деятельность по изучению объела бизнеса. Причем, использование термина «оценка»,

предполагает применение нормативного анализа, а не просто выполнение аналитических расчетов. Оценка предполагает наличие конкретного заключения. Иногда под оценкой бизнеса понимают опенку стоимости (ценности) предприятия, что осуществляется на основе различных подходов и методик.

Рассмотрим общую схему формирования и анализа основных показателей хозяйственной деятельности по [1], с дополнениями. Каждый блок рис 8.1 является блоком комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия (КЭАХД). В то же время на рис. 8.1 представлена структура показателей КЭАХД. Показатели, представленные конкретными моделями, являются основными. В границах управленческого анализа для каждого блока рассматриваются дополнительные показатели, осуществляется их привязка к отдельным видам продукции структурным подразделениям, проектам и т.д. Но даже в том случае перечень моделей показателей не является исчерпывающим Схема рис. 8.1 указывает общую логику разработки системы показателей КЭАХД. основные предметные области изучения хозяйственных процессов. В названии блоков упускается слово «анализ» и присутствует название сегмента КЭАХД предприятия.

Пояснения к схеме. Экономический анализ деятельности конкретного предприятия начинается с простых, но специфических именно для этого объекта количественных или качественных характеристик организации и окружающей рыночной среды. С качественного анализа (блок 1) начинаются технические расчеты. Авторы [1] включают в блок 1 сложные обобщающие показатели технико-организационного уровня производства, которые служат для детализации и количественного анализа уровня организации производства и управления, тем самым находя им место в системе показателей АХД.

Исходным элементом в кибернетическом представлении предприятия являются ресурсы: труд, средства и предметы труда - их натурально-вещественная (количество человек - Ч, материалов - М, основных фондов - Ф) и стоимостная (Ф, М, ОТ) характеристика (блоки 2—4). Интенсивность использования ресурсов проявляется в коэффициентах интенсивности. Они показывают выпуск продукции на единицу имеющегося ресурса, производительность труда (ПТ = В/Ч). фондоотдача (ФО = В/Ф), материалоотдача (МО = В/М). Показатели интенсивности являются производными от количественных, объемных показателей; они характеризуют не объем ресурса, а качество его использования, эффективность. Считается, что качественные показатели получают путем деления, они относятся к единице чего-либо. Количественные показатели характеризуют использование ресурса с точки зрения экстенсивности, считается, что количественные показатели можно суммировать. Это верно для М, ОТ. Распространение этого правила для Ч - численности, и Ф - основных фондов условно, так как в моделях используются средние значения.

1. Характеристика предприятия и окружающей среды

2. Средства труда Ф, М,
А

3. Предметы труда
М,МО

4. Труд Ч, ПТ, ОТ

5. Продукция
В=Ф- ФО=ЧПТ=ММО

6. Себестоимость продукции
С=А+М+ОТ

7. Экономическая целесообразность продукции П=В-С
П/В=$R_{прод;}$ С/В; П/С

8. Капитал, фондовый потенциал
К=А=Ф+Е+Б=П=С

9. Оборачиваемость капитала и его элементов $К_{об}$

$A=B/A_{сред}$

10. Рентабельность, эффективность

бизнеса Формула Дюпона $RA=KO_{6\ A}{}^{\wedge}{}_{ПРОД}$

11. Финансовое состояние Е><Ист

Рисунок Общая схема формирования и анализа основных групп показателей в системе КЭАХД

При указании очередности изменения факторов в детерминированных моделях первыми традиционно изменяются экстенсивные, объемные, количественные показатели: Ф, М, Ч и другие (фонд времени работы в днях, часах, коэффициент сменности).

Для расчета продукции используются, кроме указанных в блоке 5, следующие модели (о которых говорилось выше):

$$Q=\boldsymbol{Zpq},\ В = Ч - П - Д\ t - С,\ В = Ч - Д \cdot Кем\ t_{СМ} \cdot С.$$

Себестоимость всего выпуска и отдельных видов изделий (блок *6)* характеризуется абсолютным показателем (С), зависящим от размеров потребленных ресурсов, основных факторов производстве: амортизация (А), затрат на материалы (М) и отплату труда (ОТ).

Экономическая целесообразность (блок 7) основывается на сопоставлении затрат и результатов. Сопоставление выполняется методом абсолютного сравнения рентабельности продукции ^$_{прод}$), а также затрат на один рубль продукции, прибыли на один рубль затрат. В [1] этот блок называется - рентабельность продукции».

В блоке 8 содержатся абсолютные показатели имущества (А), источники его финансирования (П), их составных частей различной степени агрегирования, например, внеоборотные (Ф) и оборотные, материальные (Е и D) и другие активы, собственный (СК) и заемный (ЗК) капитал.

Эффективность, качество использования фондового потенциала, всех финансовых ресурсов бизнеса (блок 9) оценивается многими показателями (блок 9). Наиболее подчеркивают специфический характер капитала коэффициенты его оборачиваемости, например, оборачиваемость активов в оборотах.

Рентабельность, эффективность деятельности предприятия (Ra - рентабельность активов) зависит от эффективности производственной и финансовой, что выражается в формуле Дюпона (блок 10). От эффективности бизнеса зависит финансовое состояние предприятия и прежде всего обеспеченность материальной части оборотного капитала (Е) источниками финансирования (Ист).

В блоке 11 оценивается финансовая устойчивость, ликвидность баланса и другие стороны финансового состояния предприятия.

Блоки 1-7 в основном соответствуют содержанию производственного анализа. Блоки 8-11 соответствуют комплексному финансовому анализу. Содержание управленческого анализа в целом представлено в блокад 1-11. Маркетинговый анализ входит в большей степени в блоки 1-7, частично - в блоки 8-11. Предприятие может планировать любые показатели блоков 2-11. В схеме не просматривается место инвестиционного, инновационного анализа, не видна связь с типовыми процессами производственно хозяйственной деятельности (снабжение, производство, реализация, расчеты). Дальнейшее развитие системы формирования экономических показателей возможно и необходимо как совершенствование модели хозяйственной деятельности предприятия.

При разработке методики КЭАХД возможно обоснование любой конкретной системы показателей на основе проведения системного анализа.

Рассмотрим содержание шести этапов этого процесса по [1].

На *первом этапе* объект исследования представляется как система. Хозяйственная деятельность рассматривается как взаимодействие таких элементов: ресурсов, производственного процесса, готовой продукции. Экономический принцип деятельности предприятия - обеспечение либо максимального выпуска продукции при заданных затратах ресурсов, либо заданного объема продукции при минимальном расходе ресурсов

Для проведения системного экономического анализа необходима разработка качественных характеристик экономики предприятия -системы

синтетических и аналитических показателей. Отбор показателей, характеризующих производственную деятельность, осуществляется на втором этапе анализа.

На *третьем этапе* устанавливается общая схема системы, устанавливаются ее главные компоненты, функции взаимосвязи, классифицируются факторы и показатели, формализуются связи между ними

На *четвертом этапе* системного анализа хозяйственной деятельности определяются все основные взаимосвязи и факторы, дающие количественные характеристики.

На *пятом этапе* строится модель системы в нее вводят конкретные данные и получают параметры модели в числовом выражении.

Шестой этап анализа - работа с моделью. Этап включает объективную опенку результатов хозяйственной деятельности, комплексное выявление резервов для повышения эффективности производства.

При решении вопроса о последовательности комплексного анализа (от анализа первичных к обобщающим или наоборот) следует уплывать задачи и пели, т. е. возможна различная последовательность и различный состав разделов и их наполнения.

Комплексный экономический анализ может быть реализован в виде имитационной модели экономики предприятия. *Имитационное моделирование* - это модельное описание действительного хода процесса с помощью определенной системы понятий и конечного набора показателей. Имитационное моделирование осуществляется в два этапа: построение дескриптивной модели построение экономико-математической модели и использование ее для проведения многовариантных расчетов с целью нахождения оптимальной траектории функционирования предприятия

Вариант дескриптивной модели экономики предприятия приведен на рис 8.2.

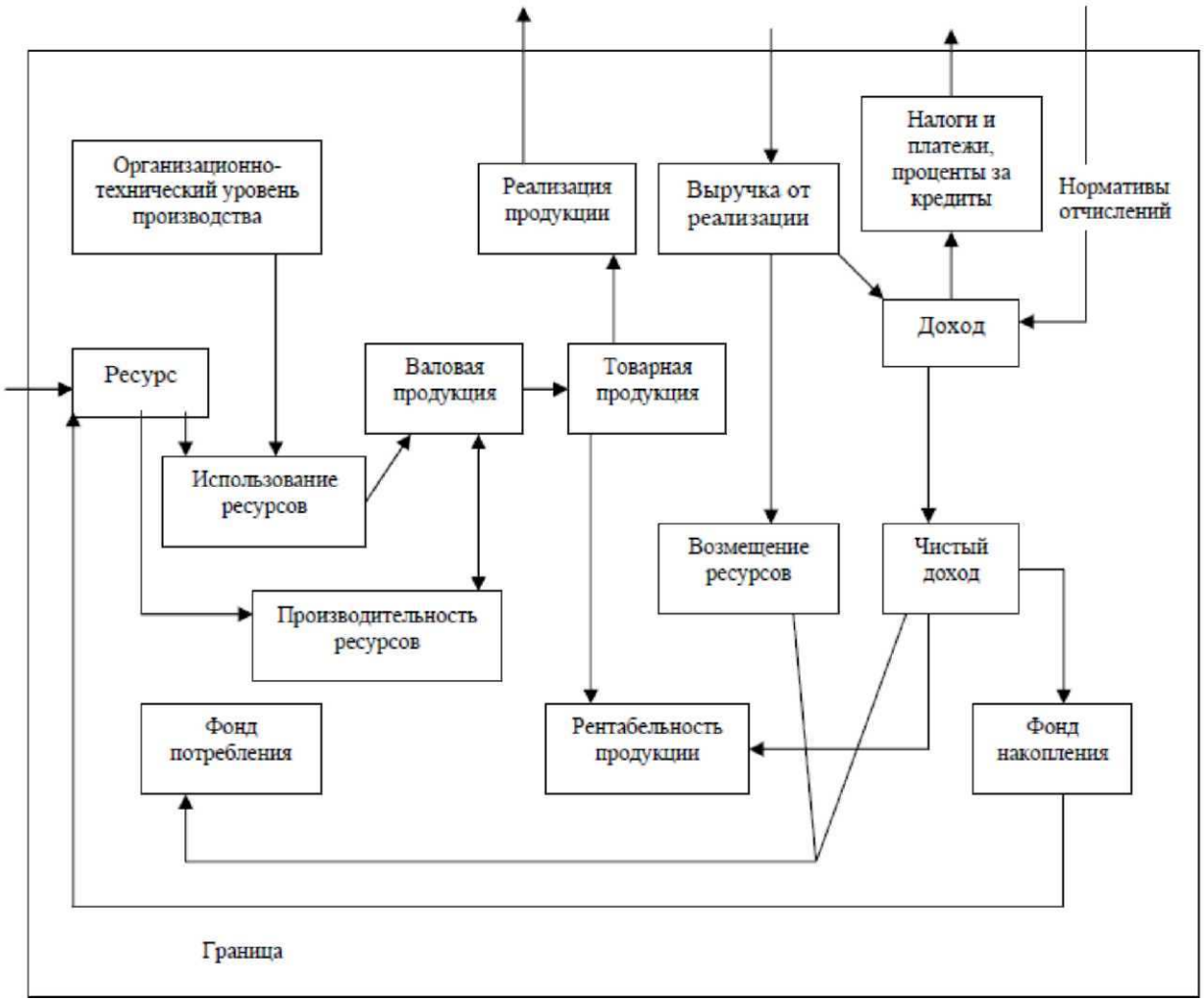


Рисунок Дескриптивная модель экономики предприятия

2. Виды резервов, их классификация (экстенсивные и интенсивные факторы роста производства), комплексная оценка резервов производства.

Эффективность хозяйственной деятельности характеризуется ограниченным перечнем показателей. На каждый показатель оказывает влияние целая система факторов. Знание факторов производства, сбыта, окружающее срезы, умение их классифицировать, определять влияние факторов на показатели эффективности позволяют воздействовать на управляемые стороны, показатели хозяйствования, определять количественные величины резервов улучшения показателей.

Различие понятий «показатель» и «фактор» условно, так как практически каждый показатель может рассматриваться как причин фактор, воздействующий на показатель-результат, под влиянием которого определяется значение результативного показателя.

«От объективно обусловленных факторов надо отличать субъективные пути воздействия на показатели, т.е. возможные организационно-технические мероприятия, с помощью которых можно воздействовать на факторы определяющие данный показатель» [1, с. 234]. Такую группировку факторов можно оспорить.

Можно было отделить факторы, входящие в детерминированную модель, и факторы, исследуемые при стохастическом подходе: значения, вариация тех и других определяют значение результативного показателя. В отличие от этой «измеряемой» группы факторов есть прочие, возможно, пока не нашедшие места в системе взаимосвязанных показателей экономики предприятия, либо действие их связано с субъективными характеристиками людей.

Исходя из задач анализа эффективной деятельности предприятия важное значение имеет классификация факторов. Классификация факторов по [1] представлена на рис.

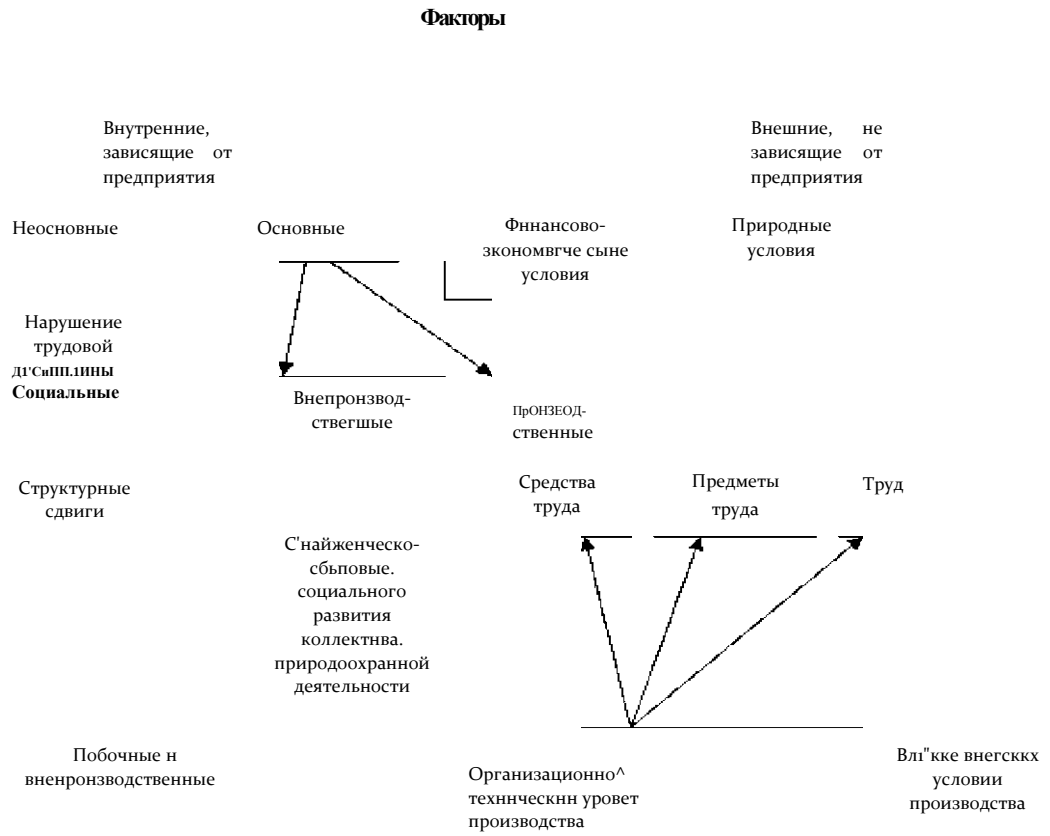


Рисунок Классификация факторов для АХД предприятия

Для управления предприятием важнее выделить управляемые и неуправляемые факторы, уточнить характеристики некоторых групп, например, неосновные (не связанные с дополнительными затратами в отличие от основных); структурные сдвиги - изменения в структуре выпускаемой продукции - важный незатратный, производственный и внепроизводственный фактор.

Классификация факторов, определяющим экономические категории и финансовые показатели, является основой классификации резервов

Под резервами следует понимать неиспользованные возможности, разрыв между достигнутым и возможным значением любого улучшаемого показателя.

В границах детерминированного факторного анализа можно выполнить расчет факторных приростов (изменений) результативного показателя. Если величина факторного прироста «ухудшает» (увеличивает себестоимость, продолжительность одного оборота, снижает рентабельность, объем выпускаемой продукции и т.д.) значение исследуемого результативного показателя, то абсолютное значение этого прироста показывает величину резерве, связанного с управлением данным фактором.

Основной принцип классификации производственных резервов - по источникам эффективности производства, труд, предмет труда, средства труда.

Резервы связывают с видами ресурсов, используемыми в детерминированных моделях, материальные ресурсы (средства труда и предмет труда), трудовые ресурсы финансовые ресурсы.

Использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить экстенсивный и интенсивный характер. Экстенсивное использование ресурсов определяет экстенсивное развитие, ориентируется на вовлечение в производство дополнительных ресурсов.

Влияние экстенсивных факторов проявляется через:

- увеличение количества используемых ресурсов (Ф. М, Ч, ОТ);
- увеличение времени использования ресурсов: продолжительность функционирования основных фондов, рабочей силы, увеличение продолжительности оборота (запасов) оборотных производственных фондов (количество дней работы - Д, продолжительность в часах рабочего дня или смены, количество смея или коэффициент сменности, фонды времени в днях, часах, в сменах работы единицы оборудования, персонала или в станко-днях. станко-часах. человеко-днях и т.д. всех единил оборудования, работающих, рабочих);
- устранение непроизводительного использования ресурсов (сокращение потерь объемов и времени работы ресурсов, сокращение брака, простоев и т.д.).

Интенсификация экономики - более прогрессивный путь развития предприятия и использования ресурсов для получения продукции. Исследование интенсивных факторов развития связано, прежде всех), с показателями эффективности и качества производственных ресурсов (ПТ, ФО, МО). Второй группой факторов являются показатели и категории совершенствования процесса функционирования используемых ресурсов. К ним относятся: совершенствование технологии производства, организации производства, труда, управления; ускорение оборачиваемости воспроизводства основных и оборотных производственных

фондов, авансированного капитала. (Из рассмотренных ранее показателей рис. 8.1 можно назвать коэффициенты оборачиваемости эффективности продукции и бизнеса, материалоемкости = М / В. фондоемкости = Ф / В = 1 / ФО; трудоемкости, зарплатоемкости, аммортизациоемкости проекции. Кроме того, к ним относятся многие показатели, характеризующие организационно-технический уровень предприятия и технологии.)

Комплексная оценка резервов производства состоит в определении возможных резервов улучшения значений системы показателей (рис. 8.1).

При сводном подсчете резервов следует иметь ввиду, что возможен повторный счет. В основе расчетов лежит метод независимого (между секторами хозяйственной деятельности, блоками рис 8.1) влияния факторов.

Совокупный резерв повышения эффективности производства на предприятия?: характеризуется разницей между производственным потенциалом (но как определить его конкретное значение?) и достигнутым уровнем выпуска продукции (по какой оценке осуществляется расчет?). Без ответа на указанные вопросы определение количественного значения совокупного резерва проблематично для практики управления.

Классификация резервов выполняется также по конечным результатам, на которые резервы влияют: повышение объема продукции улучшение качества, совершенствование структуры и ассортимента, снижение себестоимости продукции по элементам затрат или статьям калькуляции, по центрам ответственности, укрепления финансового положения и др.

Возможна и необходима классификация резервов по стадиям процесса производства, по стадиям жизненного цикла изделия: по признаку- срока (текущие, сроки до 1 года и перспективные): по способам выявления (явные и скрытые) и другие варианты классификации, определяемые конкретными условиями предприятия (в том числе потребностями менеджмента и уровнем подготовки аналитиков).

В основе практического определения резервов, о которых говорилось выше, лежит система показателей КЭАХД умение выделить «узкие места» - наиболее проблемные предметные области и наиболее характерные показатели, умение работать с факторными моделями и методами, применять методологию системного комплексного анализа хозяйственных ситуаций и 'травления предприятием.

Варианты выполнения комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности (методика комплексной оценки интенсификации и эффективности производства, методы комплексной интегральной, рейтинговой оценки хозяйственно-финансовой деятельности организации, варианты комплексного анализа и оценки бизнеса, методология комплексного анализа основных показателей хозяйственной деятельности, методика комплексного управленческого анализа, в том числе в системах маркетинга, бюджетирования

В литературе по экономическому анализу, по управленческому учету, по опенке бизнеса, по инновациям и инвестиционной деятельности, по менеджменту можно прочитать описание различных методик позволяющих разобраться в

сущности многопланового и неоднозначного понятия '«комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности.

Эффективность как отражение экономической целесообразности деятельности объекта - организации, предприятия - интересует собственников, инвесторов, управленцев, работающих.

контрагентов рынка. а также территориальные и государственные органы, которые заинтересованы в продолжительном устойчивом развитии предприятия

Прикладной, а не теоретический, характер интереса к эффективности формирует потребность получения количественных значений уровня эффективности, конкретной наблюдаемой оценки эффективности хозяйственной деятельности. Понимаете сущности АХД предприятия выражается в определении характеристики оценки - она должна быть комплексной.

Методика комплексной оценки интенсификации и эффективности производства, предлагаемая в работах М.И. Баканова и А.Д. Шеремета соответствует всем требованиям. Методика состоит из пяти расчетов, шагов, основывается на доступной информационной базе (6 показателей, относящихся к базовому и отчетному периоду). Получаемый сводный анализ показателей интенсификации позволяет наблюдать за значениями комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности, количественно характеризовать интенсивную и экстенсивную составляющие развития, оценивать абсолютную и относительную экономию ресурсов.

Методы комплексной интегральной, рейтинговой оценки хозяйственно-финансовой деятельности позволяют получать значение одного показателя в использовать его в сравнениях между несколькими объектами или для одного и того же предприятия для ряда периодов. Информационная база анализа зависит от потребностей аналитика. В большинстве публикаций информационной базой являются показатели финансовой отчетности, имеющие сводный, комплексный характер, являющиеся обязательным результатом финансового учета, как правило, доступного широкому кругу пользователей.

Варианты комплексного анализа и оценки бизнеса в соответствуют изложенным характеристикам в могут классифицироваться на традиционные подходы (финансовые и подходы профессиональных оценщиков); новые подходы, связанные с оценками стратегических возможностей и перспектив**.** Финансовые подходы основываются на положении о роли финансового состояния в оценке бизнеса. Подходы профессиональных оценщиков или оценочного подхода разделены на три группы: имущественный, доходный, сравнительный рыночный.

Имущественный подход используется, как правило, для оценки конкретного пакета акций. В его составе методика накопления активов, методика скорректированной балансовой стоимости - методика чистых активов, методика расчета стоимости замещения, методика расчета ликвидационной стоимости.

Доходный подход основан на оценке текущей стоимости будущих доходов и включает методику капитализации доходов и методику дисконтирования денежных потоков.

Сравнительный подход основывается на сопоставления стоимости оцениваемого предприятия со стоимостью сопоставимых предприятий. Он

включает методики: рынка капиталов, сделок (сравнительного анализа продаж), отраслевых коэффициентов (процентов от выручки, от среднегодовой прибыли до налогообложения).

Методология комплексного анализа основных показателей хозяйственной деятельности. На основе рассмотренной в теме 8 методологии для конкретного предприятия может быть разработана система показателей комплексного экономического анализа, подготовлена соответствующая информационная база средствами всех видов учета, выполнены расчеты показателен, всесторонним образом характеризующих хозяйственную деятельность, конкретный бизнес. Значение системы показателей КЭАХД представляет собой оценку бизнеса и отдельных его сторон. Исследование динамики и факторный анализ показателей дополняют оценку бизнеса.

Методология комплексного управленческого анализа, в том числе в системах маркетинга, бюджетирования, позволяет получать значения системы показателей - количественные оценки множества сторон хозяйственной деятельности предприятия на перспективу посредством расширения инструментария экономического анализа, не только детерминированного, но и стохастического. Качество оценки эффективности хозяйственной деятельности, широта и глубина анализа осуществленного специфическими для каждого предприятия методиками, может быть значительно выше в системах маркетинга и бюджетирования. Целесообразность разработки таких систем регулируется принципом деловой информации.

Организационно-методические основы анализа финансовой отчетности

Понятие, виды и формы финансовой отчетности. Информативность финансовой отчетности

Бухгалтерская финансовая отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее финансово-хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Бухгалтерская финансовая отчетность организации служит основным источником информации о ее деятельности. Изучение бухгалтерских отчетов позволяет раскрыть причины достигнутых успехов, а также выявить недостатки в работе, помогает наметить пути совершенствования деятельности организации. Основная цель бухгалтерской финансовой отчетности – обеспечить необходимой финансовой информацией всех заинтересованных пользователей. Значение бухгалтерской отчетности определяется ее возможностью способствовать решению ряда важных задач, связанных с использованием учетной информации.

Финансовая отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним, пояснительной записки, а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность финансовой отчетности, если организация в соответствии с законодательством подлежит обязательному аудиту.

Формы бухгалтерской финансовой отчетности:

А) Бухгалтерский баланс (форма 1) – форма финансовой отчетности, раскрывающая характеристики актива и пассива компании в денежном выражении. Внешне бухгалтерский баланс представляет собой таблицу, содержащую информацию по имущественному (актив) и финансовому (пассив) состоянию предприятия на определенную дату. Основной характеристикой такой формы финансовой отчетности, как бухгалтерский баланс, является стоимостная оценка, то есть все рассматриваемые показатели имеют денежное измерение. Построение баланса базируется на равновесии между источниками капитала и его направленностью.

Б) Отчет о прибылях и убытках (форма 2) – вид финансовой отчетности, содержащий информацию о доходах и расходах, а также финансовых результатах, представленную в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Данная форма финансовой отчетности предприятия позволяет дать оценку деятельности организации за определенный период. В отличие от бухгалтерского баланса, являющегося статичной характеристикой, отчет о прибылях и убытках отражает динамику хозяйственного процесса.

В) Отчет об изменениях капитала (форма 3) – форма бухгалтерской финансовой отчетности, показывающая движение уставного капитала, резервного капитала, дополнительного капитала, а также отражающая все изменения величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) предприятия. Данный вид финансовой отчетности предприятия состоит из двух частей, представленных последовательно друг за другом. В первой части раскрывается информация за предыдущий отчетный период, во второй – за рассматриваемый. В соответствии с п.п. 3 и 4 Приказа Министерства финансов РФ от 22.07.2003 № 67н субъекты малого предпринимательства, не подлежащие обязательному аудиту, и некоммерческие организации могут не включать отчет об изменениях капитала.

Г) Отчет о движении денежных средств (форма 4) – форма финансовой отчетности, характеризующая разницу между притоком и оттоком денежных средств за отчетный и предшествующий отчетному период. В данном виде бухгалтерской финансовой отчетности отражаются сведения о фактическом поступлении и расходовании денежных средств, то есть о дебетовых и кредитовых оборотах по счетам 50 "Касса" (не считая суммы на субсчете "Денежные документы"), 51 "Расчетные счета", 52 "Валютные счета", 55 "Специальные счета в банках" и 57 "Переводы в пути".

Д) Отчет о целевом использовании полученных средств (форма 6) – документ, свидетельствующий об остаточных средствах на счетах предприятия после использования их в течение отчетного периода. В отчете указываются денежные средства, поступившие от членских, добровольных и других взносов.

Е) Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках - в пояснениях раскрывают сведения об учетной политике организации, а также дополнительную информацию. Ту, без которой пользователям будет сложно оценить реальное финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и движения денежных средств за 2016 год.

Виды бухгалтерской финансовой отчетности:

А) РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учета) – совокупность норм федерального законодательства России и Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), издаваемых Министерством Финансов РФ, которые регулируют правила бухгалтерского учета.

Б) Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО; IFRS англ. International Financial Reporting Standards) – набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчётности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

В) US GAAP – система стандартов и принципов финансового учета, используемых в США.

Г) UK GAAP – система стандартов и принципов финансового учета, используемых в Великобритании.

Бухгалтерская отчетность считается достаточно информативной, если информация, содержащаяся в ней, соответствует всем показателям ее качества, а именно: содержательности, достаточности, доступности, актуальности, своевременности, точности, достоверности и нейтральности.

В условиях формирования рыночной экономики изучение финансовой отчетности хозяйствующего субъекта стало важнейшим элементом финансового анализа. Для многих участников рыночных отношений, финансовая отчетность является основным доступным источником экономической информации о предприятии.

К пользователям финансовой отчетности относятся имеющиеся и потенциальные инвесторы, работники, заимодавцы, поставщики и прочие торговые кредиторы, покупатели, правительства и их органы, общественность. Они пользуются финансовой отчетностью, чтобы удовлетворить свои различные информационные потребности.

Инвесторы, вкладывающие рисковый капитал, и их консультанты беспокоятся о риске, связанном с инвестициями и о доходе на них. Им нужна информация, которая помогла бы им определиться, покупать, держать, или продать ценные бумаги. Акционеры также заинтересованы в информации, позволяющей им оценить способность компании выплачивать дивиденды.

Работники и представляющие их группы заинтересованы в информации о стабильности и прибыльности своих нанимателей. Они также заинтересованы в информации, которая позволяет им оценить способность компании обеспечить заработную плату, пенсии и возможность трудоустройства.

Заимодавцев интересует информация, позволяющая им определить, будет ли заем и причитающиеся проценты выплачены в срок.

Поставщики и прочие торговые кредиторы интересуются информацией, которая дает им возможность определить, будет ли в срок погашена задолженность перед ними. Торговые кредиторы, вероятно, будут интересоваться компаниями на протяжении более короткого периода времени, чем заимодавцы, если только они не зависят от продолжения работы компании, как основного покупателя.

Покупателей интересует информация о стабильности компании, особенно, когда они имеют с ней долгосрочные отношения или зависят от нее.

Правительства и их органы заинтересованы в распределении ресурсов и, таким образом, в деятельности компаний. Им также требуется информация для того, чтобы регулировать деятельность компаний, определять налоговую политику, размер национального дохода и т.д.

Предприятия могут оказывать разнообразное воздействие на общественность. Например, компании могут вносить значительный вклад в местную экономику самым

разным образом, в том числе через количество предоставляемых рабочих мест и опеку местных поставщиков. Финансовая отчетность может помочь общественности, предоставляя информацию о тенденциях и последних изменениях в благосостоянии компании и о диапазоне ее деятельности.

Международные нормативные акты, регулирующие состав и содержание бухгалтерских отчетов в международной практике отчетных форм. Переход России на международные стандарты учета и составления финансовой отчетности

Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО; IFRS англ. International Financial Reporting Standards) — набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчётности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

Цель стандартов финансовой отчётности – сократить различия и выбор трактовки в предоставлении финансовой отчётности, улучшить качество и сопоставимости информации, унификации стандартов. Единые стандарты позволяют оценивать и сравнивать результаты деятельности различных компаний, в том числе на международном уровне, более эффективно.

МСФО, в отличие от некоторых национальных правил составления отчётности, представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Цель состоит в том, чтобы в любой практической ситуации составители могли следовать духу принципов, а не пытаться найти лазейки в чётко прописанных правилах, которые позволили бы обойти какие-либо базовые положения. В документе «Концептуальные основы финансовой отчетности» закреплены все базовые принципы МСФО, в том числе принцип начисления, принцип непрерывности деятельности, принцип осторожности и уместность.

Документы международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) состоят из:

1. Международных стандартов финансовой отчетности. Стандарты устанавливают правила, определяющие порядок раскрытия отдельных хозяйственных операций в финансовой отчетности и, в свою очередь, подразделяются на:

1.1 Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS).

Аббревиатура IFRS (International Financial Reporting Standards – русск. Международные стандарты финансовой отчетности, (МСФО)) используется в отношении стандартов, принятых после 2001 года. Включает в себя 16 действующих стандартов.

1.2 Международные стандарты финансовой отчетности (IAS).

Аббревиатура IAS (International Accounting Standards – русск. Международные стандарты бухгалтерского учета, (МСБУ)) используется в отношении стандартов, принятых до 2001 года. Включает в себя 25 действующих стандартов.

2. Интерпретации Международных стандартов финансовой отчетности. Интерпретации представляют собой важную часть системы МСФО, поскольку они, во-первых, разъясняют и уточняют отдельные положения стандартов с учетом практики их применения, а во-вторых, регулируют порядок применения соответствующих стандартов по вопросам, недостаточно раскрытым либо вообще не упомянутым в самом стандарте. Они подразделяются на:

2.1 Интерпретации Комитета по Интерпретациям Международной Финансовой Отчетности (КИМФО – англ. IFRIC). Опубликованы после 2001 года и включают в себя 13 действующих интерпретаций.

2.2 Интерпретации Постоянного Комитета по Интерпретациям (ПКИ - англ. SIC). Опубликованы до 2001 года и включают в себя 5 действующих интерпретаций.

3. Приложения к МСФО, не являющиеся частью стандарта. В начале каждого из приложений поясняется его статус. В случаях, когда приложение носит только иллюстративный характер и не составляет неотъемлемую часть стандарта, статус такого приложения отличается от статуса самого стандарта.

4. Рекомендации по внедрению, выпущенные СМСФО.

В 1998 году в России была принята к исполнению программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с МСФО. В частности, с 2005 года все кредитные организации (банки) обязаны подготавливать отчётность в соответствии с нормами МСФО. Национальный совет по стандартам финансовой отчётности (Фонд НСФО) ведёт работу по созданию комплекта национальных стандартов финансовой отчётности (СФО) с июня 2006 года. В июле 2010 года был принят Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», согласно которому МСФО обязательны для консолидированной отчётности всех общественно значимых компаний:

А) Кредитные организации;

Б) Страховые организации;

В) Другие организации, чьи ценные бумаги допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

В 2011 году принято «Положение о признании МСФО и их разъяснений для применения на территории Российской Федерации (Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107)». Предполагается, что каждый документ МСФО будет проходить отдельную экспертизу на предмет применимости в России. Решение о вступлении документа МСФО в силу будет принимать Министерство финансов РФ. Тем не менее, в России не будут полностью отказываться от РСБУ. МСФО станут применять для консолидированной отчётности, а федеральные стандарты — для отчетности юридических лиц.

В 2011 году применимыми на территории РФ были признаны первые 63 стандарта и интерпретации. Консолидированная финансовая отчётность должна предоставляться организациями, попавшими под действие Закона № 208-ФЗ, начиная с отчётности за 2012 год. Министерство финансов 25 ноября 2011 года утвердило приказ № 160н о введении МСФО в Российской Федерации. Полные тексты МСФО на русском языке и учебные материалы доступны на сайте Министерства.

В Российской Федерации более 145 крупных компаний составляют и публикуют финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО.

Предмет, объекты, цель и задачи анализа финансовой отчетности. Информационное, организационное и методическое обеспечение анализа финансовой отчетности

Предметом экономического анализа является деятельность конкретных хозяйствующих субъектов любой формы собственности изучаемая комплексно с целью

объективной оценки ее эффективности и выявления резервов ее повышения, а также обеспечения устойчивости функционирования анализируемого хозяйствующего субъекта.

Под предметом экономического анализа понимаются хозяйственные процессы предприятий, ассоциаций, социально - экономическая эффективность и конечные финансовые результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему экономической информации. То есть экономический анализ имеет дело с хозяйственными процессами предприятий, объединений, других подразделений и конечными производственно-финансовыми результатами их деятельности.

В качестве информационной базы экономического анализа используют плановую и прогнозную информацию, отчетные данные предприятия (бухгалтерские, статистические).

Таким образом, сущность экономического анализа - комплексное изучение деятельности предприятия в соответствии с поставленными целями, представленное через систему экономической информации.

Объекты анализа - сами формы отчетности.

Целью анализа финансовой отчетности предприятия является оценка финансового состояния предприятия и финансовых результатов его деятельности, проводимая по данным бухгалтерской отчетности и направленная на определение позиции предприятия на рынке относительно прошлых, текущих и перспективных условий существования.

Выбор глубины и масштабов анализа, а также конкретных параметров и инструментов (набора методов) анализа зависит от конкретных задач, которые ставит перед собой пользователь с целью получения максимально возможной, полезной для него информации.

В ходе анализа финансовой отчетности предприятия решаются следующие основные задачи:

1. чтение и общий обзор финансовой отчетности предприятия;
2. общая характеристика средств предприятия и источников их формирования;
3. оценка обеспеченности предприятия оборотными средствами и его финансовой устойчивости;
4. оценка эффективности использования оборотных средств предприятия и его деловой активности;
5. анализ состояния расчетов и соблюдения расчетно-финансовой дисциплины;
6. оценка платежеспособности предприятия;
7. оценка удовлетворительности структуры баланса в соответствии с установленными критериями и риска банкротства предприятия;
8. анализ движения денежных средств;
9. общая оценка финансового состояния предприятия и разработка мер по его укреплению.

Анализ финансовой отчетности важным элементом в системе управления производством, направленным на повышение его эффективности и обоснования принимаемых управленческих решений, а также средством контроля качественного уровня управления предприятием.

К задачам анализа баланса относится:

1. оценка состояния, динамики и структуры активов организации
2. анализ ликвидности и платежеспособности

3. анализ финансовой устойчивости

В процессе проведения анализа баланса рассчитываются финансовые коэффициенты за ряд периодов, затем сравниваются с их нормативными значениями.

Полученные результаты анализируют и разрабатывают рекомендации по устранению недостатков.

Информационная система обеспечения анализа финансовой отчетности включает в себя входные данные, результаты их промежуточной обработки и конечные результаты, поступающие в систему управления, т.е. представляет собой совокупность взаимосвязанных данных, всесторонне характеризующих деятельность предприятия.

Основным источником информации для проведения анализа финансовой отчетности являются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности и консолидированной отчетности для холдинговых компаний.

Объективная оценка финансового состояния предприятий является важнейшей задачей экономической работы в условиях рыночных отношений.

Так как бухгалтерская (финансовая) отчетность теперь стала единой для всех отраслей и форм собственности (кроме бюджетных организаций, коммерческих банков и страховых компаний), то и методика анализа теперь строиться на единых для всех универсальных принципах.

Процесс проведения финансового анализа отчетности является достаточно сложным и трудоемким. Прежде чем начинать анализировать, необходимо собрать информацию. При проведении исследования должно соблюдаться правило сопоставимости данных: единство методов расчета показателей и их структуры, единство времени и момента исчисления показателей, сопоставимые данные по количеству, стоимости, структуре.

Информация, которая будет анализироваться, приводится в сопоставимый вид. Для этого применяют несколько способов обобщения информации: использование обобщающих показателей и не имеющих размерности показателей (к примеру, индексы, процентные показатели).

Методология представляет собой совокупность методов, используемых при изучении объекта, в данном случае финансовой отчетности.

На практике применяют различные методы анализа финансовой отчетности. Они существенно отличаются друг от друга и имеют свои достоинства и недостатки. Анализ отчетности по определенной методике проводится не только по балансовым статьям одной организации, но и имеет место сопоставительный анализ нескольких компаний. Методы проведения анализа отчетности состоят в оценке абсолютных показателей, процентных изменений нескольких статей за определенные периоды (по горизонтали) (например, валовой прибыли, чистой прибыли и т. д.), процентных изменений (по вертикали) статей по отношению к одной (к примеру, доля себестоимости продукции реализованной); показателей разных организаций-конкурентов; финансовых коэффициентов, определенных как соотношение между разными статьями отчетности.

Фальсификация и вуалирование бухгалтерской финансовой отчетности. Основные приемы и причины

Фальсификация и вуалирование являются двумя основными методами искажения бухгалтерской финансовой отчетности.

Приемы вуалирования – искажения, влияющие на ясность и достоверность информации, но не затрагивающие величину финансового результата или собственного капитала.

Приемы фальсификации – искажения, связанные, с получением неверного значения финансового результата или собственного капитала.

Основные приёмы вуалирования:

1. сворачивание активов и обязательств;

2. дробление статей, с целью последующего объединения с другими статьями отчетности;

3. объединение разнородных сумм в одной статье отчетности;

4. манипулирование показателями по сегментам финансовой отчетности;

5. представление действительных обязательств в качестве условных, и, наоборот, в зависимости от поставленных целей.

Основные приёмы фальсификации:

1. невключение в Баланс статей «Затраты в незавершенном производстве» и «Готовая продукция и товары для перепродажи», что позволяет произведенные затраты отнести на себестоимость проданной продукции и занизить финансовый результат;

2. включение в баланс сумм, подлежащих списанию - например, продукцию с истекшим сроком реализации;

3. завышение выручки путем ее отражения без учета скидок, налогов и прочих необходимых вычетов;

4. оформления продажи с условием. При заключении сделки с условием, выручка от продажи товаров признается, несмотря на то, что договор содержит существенную неопределенность в отношении перехода прав собственности и получения выгод. Примером такой сделки может быть продажа товаров с правом обратного выкупа в течение определенного времени. По своей экономической сути данные сделки должны классифицироваться не как реализация, а как денежная ссуда под залог товара;

5. отражение расходов, формирующих себестоимость реализации товаров (услуг) в качестве внереализационных (прочих) расходов и, таким образом, занижение негативного эффекта данного расхода на валовую прибыль.

Методы и приемы анализа финансовой отчетности. Методические подходы к проведению анализа. Формы обобщения результатов анализа

При анализе финансовой отчётности используется ряд общенаучных методов: анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия, моделирование, абстрагирование, динамический метод.

А также ряд специальных методов:

1. чтение отчетности – это изучение абсолютных показателей, представленных в отчетности. Посредством чтения отчетности определяют имущественное положение предприятия, его краткосрочные и долгосрочные инвестиции, вложения в физические активы и финансовые активы, источники формирования собственного капитала и заемных средств, оценивают связи предприятия с поставщиками и покупателями, финансово-кредитными учреждениями, оценивают выручку от основной деятельности и прибыль текущего года;

2. горизонтальный (динамический, временной) анализ. Позволяет определить абсолютные и относительные изменения различных статей отчетности по сравнению с предшествующим годом, полугодием или кварталом;

3. вертикальный (структурный) анализ. Проводится с целью выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе, принимаемом за 100 процентов (например, удельный вес статей актива в общем итоге баланса);

4. трендовый анализ. основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет (периодов) от уровня базисного года (периода), для которого все показатели принимаются за 100 процентов;

5. Коэффициентный анализ. Финансовые коэффициенты описывают финансовые пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых коэффициентов являются простота расчетов и элиминирование влияния инфляции, что особенно актуально при анализе в долгосрочном аспекте. Суть метода заключается, во-первых, в расчете соответствующего показателя и, во-вторых, в сравнении этого показателя с какой-либо базой, например: общепринятыми стандартными параметрами, среднеотраслевыми показателями, аналогичными показателями предшествующих лет (периодов), показателями конкурирующих предприятий, какими-либо другими показателями анализируемой фирмы.

Считается, что если уровень фактических финансовых коэффициентов хуже базы сравнения, то это указывает на наиболее болезненные места в деятельности компании, нуждающиеся в дополнительном анализе;

6. сравнительный (пространственный) анализ. Включает в себя как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателем фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

7. факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стахостатических приемов исследования.

Наибольшее использование при осуществлении анализа финансовой отчетности получили следующие методы (способы) экономического анализа: способ абсолютных величин, способ относительных величин, способ средних величин, сравнение, группировка, графический способ, табличный способ, балансовый способ, способ цепных подстановок, способ абсолютных разниц.

Этапы и содержание анализа финансовой отчётности:

1. сбор и подготовка информации об объекте;

2. аналитическая обработка, расчет показателей, выявление их взаимосвязей;

3. интерпретация результатов, выявление проблемных мест и резервов, уточнение исходных данных;

4. подготовка заключения и выводов;

5. выработка рекомендаций по улучшению эффективности деятельности предприятия.

Обобщение и оформление результатов проведенного анализа производится с учетом необходимости разработки мер по устранению выявленных недостатков и использованию имеющихся резервов, а также осуществления контроля за выполнением разработанных мероприятий.

При проведении экономического анализа за длительный период его результаты оформляют в виде докладной или объяснительной записки, справки, заключения, приказа и т. п., состоящих из двух частей: выводов и предложений.

В выводах дается общая оценка степени выполнения планов и динамики хозяйствования, отмечаются положительные и отрицательные моменты в работе; их причины; указываются пути и возможности улучшения хозяйственной деятельности.

Предложения (рекомендации) основываются на результатах анализа и содержат комплекс конкретных мер, направленных на выявление резервов повышения эффективности хозяйствования.

Пояснительная записка составляется, если результаты анализа направляются в вышестоящую организацию. Результаты анализа, предназначенные для внутрихозяйственного использования, оформляются в виде справки. Заключение готовится, когда анализ проводят вышестоящие органы управления.

Содержание пояснительной записки должно быть достаточно полным. Кроме выводов о результатах хозяйственной деятельности и предложений по их улучшению, она должна содержать общие вопросы относительно экономического уровня предприятия, условий хозяйствования, результатов выполнения планов по отдельным направлениям деятельности. Аналитическая часть пояснительной записки должна быть обоснованной и конкретной по стилю. Она может содержать сами аналитические расчеты, таблицы, где сгруппированы необходимые для иллюстрации. Например, данные, графики, диаграммы. При оформлении пояснительной записки особое внимание уделяется предложениям, вносимым по результатам анализа. Они в первую очередь должны быть всесторонне обоснованными и направленными на улучшение результатов хозяйственной деятельности, освоение выявленных внутрихозяйственных резервов.

Содержание справки и заключения, в отличие от пояснительной записки, может быть более конкретным, отражающим недостатки или достижения, выявленные резервы, способы их освоения.

В этих документах может быть опушена обшая характеристика предприятия и условий его деятельности.

Особое место в организации оформления результатов анализа принадлежит бестекстовой форме. Речь идет о постоянном макете типовых аналитических таблиц и отсутствии пояснительного текста. Аналитические таблицы позволяют систематизировать, обобщить изучаемый материал и представить его в приемлемой форме. Разнообразные таблицы строятся в соответствии с требующимися для анализа данными. Показатели, содержащиеся в аналитических таблицах, размещаются таким образом, чтобы их можно было одновременно использовать как аналитический, так и иллюстративный материал.

Подобное оформление результатов анализа рассчитано на высококвалифицированных работников, способных самостоятельно разбираться в обработанной и систематизированной информации и принимать необходимые решения. С этим связана широкая популярность бестекстовой формы представления результатов анализа, так как разрыв между выполнением анализа и использованием его результатов сокращается.

Кроме того, наиболее существенные результаты анализа могут заноситься в специально предусмотренные для этого разделы экономического паспорта предприятия. Наличие таких данных за несколько лет позволяет рассматривать результаты

хозяйственной деятельности в динамике, обеспечивает преемственность. Результаты итогового анализа и разработанные на их основе мероприятия целесообразно обсуждать с персоналом предприятий и их подразделений. Практическую реализацию они получают после принятия соответствующих управленческих решений.

Организационно-методические основы анализа финансовой отчетности

Анализ бухгалтерского баланса

Значение, функции и информативность бухгалтерского баланса

Термин «баланс» происходит от латинских слов bi – дважды и lanx – чаша весов, которая употребляется как символ равенства. В экономической литературе этот термин принят для обозначения системы интервальных показателей, которые характеризуют источники образования каких-либо ресурсов и направления их использования за определенный период времени (например, баланс производства и распределения валового внутреннего продукта и т.д.). Балансовый метод как способ представления данных в виде двусторонних таблиц с равными итогами широко используется в планировании, учете и экономическом анализе.

Российский ученый – экономист Я.В. Соколов определяет баланс как модель, с помощью которой в интересах пользователей представляется на определенный момент времени финансовое положение организации.

В современных условиях рыночной экономики значение баланса достаточно велико, что его выделяют в самостоятельную отчетную единицу, дополнением к которой является совокупность всех других форм бухгалтерской отчетности, роль которых состоит в расшифровке данных, содержащихся в балансе.

В современной теории бухгалтерский баланс, с одной стороны, центральный элемент метода бухгалтерского учета, с другой – основная отчетная форма. С ее помощью пользователь знакомится с имущественным и финансовым положением организации. Бухгалтерский баланс позволяет получить целостную информацию о хозяйственных средствах экономического субъекта и источниках их формирования в денежной оценке на отчетную дату. Структура бухгалтерского баланса зависит от различных факторов (размера экономического субъекта, структуры его управления и т.д.) и может изменяться под воздействием разных хозяйственных операций. Бухгалтерский баланс отражает те изменения, которые происходят в экономике и оказывают влияние на условия хозяйствования. Иными словами, баланс представляет собой упрощенную модель имущественного положения субъекта хозяйствования, а бланк отчетности (отчетная форма) баланса является практической реализацией модели, которая выведена из множества хозяйственных операций, предварительно сгруппированных с помощью двойной записи на счетах бухгалтерского учета.

Бухгалтерский баланс выполняет следующие важные функции:

- бухгалтерский баланс содержит информацию об имущественном положении организации;

- с помощью данных бухгалтерского баланса определяют ликвидность и показатели платежеспособности организации;
- по данным бухгалтерского баланса определяют конечный финансовый результат деятельности организации в виде прироста собственного капитала за отчетный период;
- на основе показателей баланса строится оперативное финансовое планирование любой организации и осуществляется контроль за движением денежных средств;
- данные баланса широко используются налоговыми органами, кредитными учреждениями и органами государственного управления для анализа деятельности организации и контроля за ней.

Каждый пользователь бухгалтерской (финансовой) отчетности с помощью модели баланса стремится решать свои задачи. Кредиторов волнует платежеспособность организации; администрацию и собственников волнует движение капитала, который должен приносить прибыль; для налоговых органов составляются налоговые декларации, которые могут быть увязаны с балансом, например, по налогу на имущество организации.

В настоящее время одно из проблем является узкая информативность бухгалтерского баланса для осуществления анализа. Реформирование бухгалтерской отчетности привело к тому, что из баланса исчезла расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности, запасов организации. Снижение информативности бухгалтерского баланса лишает возможности оценить качество дебиторской и кредиторской задолженности, а именно наличие или отсутствие просроченной задолженности, которая является главным признаком финансового благополучия или неблагополучия предприятия.

Анализ состава и структуры актива баланса и оценки имущественного положения организации.

Баланс позволяет дать общую оценку изменения имущества организации, выделить в его составе оборотные (мобильные) и внеоборотные (иммобилизованные) активы, изучить динамику его структуры. Под структурой понимается процентное соотношение отдельных групп имущества и статей внутри этих групп. Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества организации и отдельных его видов. Прирост (уменьшение) актива свидетельствует о расширении (сужении) деятельности организации.

Структура стоимости имущества коммерческой организации дает общее представление о ее финансовом состоянии, показывает долю каждого элемента в активах и соотношении заемных и собственных средств.

Задачи анализа:

– оценка изменения стоимости имущества за отчетный период;

– определение роли отдельных элементов структуры в формировании имущества;

– формирование направлений вложений финансовых средств во внеоборотные или оборотные активы и оценка целесообразности этих вложений;

– детальный анализ эффективности использования структуры и динамики основных или оборотных средств;

– определение доли дебиторской задолженности в имуществе организации, ее состав и структуре.

Анализируя причины увеличения стоимости имущества организации, необходимо учитывать влияние инфляции, высокий уровень которой приводит к значительным отклонениям номинальных данных балансового отчета от реальных. Мировая учетная практика накопила определенный опыт устранения искажающего влияния инфляции на данные бухгалтерской отчетности. Существуют два основных метода учета изменения цен под влиянием инфляции. Первый метод известен как оценка объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности (GeneralPriceLevelAccounting — GPL), второй — как переоценка объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость (CurrentCostAccounting — CCA).

В основу первого метода положена идея Г. Свинея, трактующего капитал как вложенные в предприятие денежные средства (пассив), в основу второго метода — идея У. Патона, рассматривающего капитал как совокупность определенных материальных и нематериальных ценностей (актив). Смысл первой методики заключается в периодическом пересчете по индексу цен активов и обязательств организации с учетом изменения покупательной способности денежной единицы. Все хозяйственные операции должны отражаться в текущем учете по ценам свершения, но при составлении отчетности данные корректируются с помощью индекса общего уровня цен. Для пересчета используется один из следующих индексов: - динамики валового национального продукта, - потребительских цен, - оптовых цен.

Суть второй методики заключается в пересчете всех статей актива баланса на основе продажных (рыночных) цен. Превышение актива над пассивом относится на статью нераспределенной прибыли. Основная проблема состоит в сложности и субъективности оценок статей актива баланса по рыночным ценам, поэтому вторая методика редко используется на практике.

Существует еще один метод учета инфляции, который заключается в переоценке активов по курсу более стабильной денежной валюты. Однако любая денежная единица подвержена влиянию инфляции, определяемой условиями экономики в данной стране. Преимущество этого метода заключается в простоте пересчета В российской практике учет инфляционных процессов ведется лишь при формировании стоимости основных средств. Корректировка их первоначальной стоимости производится с учетом переоценки, в результате которой эти активы отражаются в учете по восстановительной стоимости. При анализе необходимо определить величину прироста стоимости этих активов за счет переоценки, используя данные учетных регистров по счетам 01 «Основные средства» и 83 «Добавочный капитал».

Переоценка производственных запасов, готовой продукции и товаров в отечественной учетно-аналитической практике не производится, поэтому прирост их стоимости, несомненно, находится под воздействием инфляционного фактора. Сужение хозяйственной деятельности может быть обусловлено сокращением платежеспособного спроса на товары, работы и услуги данной организации, ограничением доступа на рынки сырья, материалов, полуфабрикатов либо включением в активный хозяйственный оборот дочерних организаций за счет материнской компании Изменение структуры имущества создает определенные возможности для основной (производственной) и финансовой деятельности и оказывает влияние на оборачиваемость совокупных активов

Показатели структурной динамики отражают долю участия каждого вида имущества в общем изменении совокупных активов. Их анализ позволяет сделать вывод о том, какие активы увеличились за счет привлеченных финансовых ресурсов, а какие уменьшились за счет их оттока. Прирост иммобилизованных средств выше, чем мобильных средств, определяет тенденцию к замедлению оборачиваемости всей совокупности активов организации и создает неблагоприятные условия для ее финансовой деятельности.

Структура стоимости имущества коммерческой организации дает общее представление о ее финансовом состоянии, показывает долю каждого элемента в активах и соотношении заемных и собственных средств.

Анализ по данным финансовой отчетности может выполняться различными способами в зависимости от поставленных целей, желаемой точности результатов анализа и имеющегося для аналитических расчетов времени. Отчетность представляет собой комплект взаимосвязанных документов, характеризующих один и тот же объект, только с разных сторон. Приоритетным для анализа является баланс, поскольку в нем приведены в агрегированном виде показатели всех других отчетных форм.

Имущественное положение организации характеризуется данными баланса на начало и конец отчетного периода. Сравнивая динамику итогов отдельных разделов и общей суммы актива и пассива баланса, можно выяснить тенденции изменения его имущественного положения.

Для исследования структуры и динамики финансового состояния организации используем сравнительный аналитический баланс. Он получается из исходного баланса, путем дополнения его показателями структуры и динамики вложений и источников средств организации за отчетный период. Но для общей картины изменения финансового состояния важны показатели структурной динамики баланса, т.к. сопоставляя структуры изменений в активе и пассиве можно сделать вывод о том, через какие источники произошел приток новых средств и какие активы в эти новые средства вложены.

Все показатели сравнительного баланса можно разбить на три группы:

– показатели структуры баланса;

– показатели динамики баланса;

– показатели структурной динамики баланса.

Обязательными показателями сравнительного аналитического баланса является:

– абсолютные величины по статьям исходного отчетного баланса на начало и конец периода;

– изменения в абсолютных величинах;

– изменения в удельных весах;

– изменения в процентах, величинах на начало периода (темп прироста стать баланса);

– изменения баланса в процентах с изменениями валюты баланса (темп прироста структурных изменений – показатель динамики структурных изменений).

Непосредственно из аналитического баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния организаций, к которым относятся:

– общая стоимость имущества организаций;

– стоимость иммобилизованных активов (т.е. основных и прочих внеоборотных средств);

– стоимость оборотных (мобильных) средств;

– стоимость материальных оборотных средств;

– величина дебиторской задолженности (включая авансы, выданные поставщиками и подрядчиками);

– сумма свободных денежных средств, так называемых банковских активов;

– стоимость собственного капитала;

– величина заемного капитала;

– величина долгосрочных кредитов и займов, предназначенных для формирования основных средств, и др. внеоборотных активов;

– величина краткосрочных кредитов и займов, предназначенных для формирования оборотных активов;

– величина кредиторской задолженности в широком смысле
слова.

Сравнительный баланс включает показатели горизонтального и вертикального анализа. В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период, а целью вертикального анализа являются вычисления удельного веса нетто. В зависимости от целей анализа степень укрупнения статей баланса может быть различная: по разделам, по укрупненным статьям, по всем статьям баланса.

Вертикальный анализ проводится в целях выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

Вертикальный анализ показывает структуру средств организации и их источников. Есть две причины, обуславливающие необходимость и целесообразность проведения такого анализа: с одной стороны – переход к относительным показателям позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности организаций, различающихся по величине используемых ресурсов и другим объемным показателям; с другой стороны – относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно искажать абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднить их сопоставление в динамике. Вертикальному анализу можно подвергнуть либо исходную отчетность, либо модифицированную отчетность (с укрупненной или трансформированной номенклатурой статей).

Вертикальный анализ сглаживает влияние инфляционных процессов, которые могут искажать абсолютные показатели отчетности, и позволяет проводить сравнение с другими организациями, чьи отчетные данные существенно отличаются от показателей анализируемой организации.

При проведении вертикального анализа рассчитывается удельный вес отдельных статей актива и пассива баланса или в итоге раздела баланса.

Преимущества вертикального анализа – сравнимость относительных показателей организации, несмотря на возможную разницу уровня цен на начало и конец отчетного периода.

Для полноты финансовой картины вертикальный анализ может быть дополнен горизонтальным анализом, который основывается не только на абсолютных показателях, но и на относительных – темпах роста (снижения).

Горизонтальный анализ состоит в сравнении показателей финансовой отчетности с показателями предыдущих периодов и позволяет не только выявить скорость изменения

каждого показателя, но и прогнозировать на основе полученных данных его изменение в будущем.

Сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом позволяет вычислить относительные и абсолютные приросты.

Ценность и правильность выводов горизонтального анализа существенно зависят от влияния инфляции, но явно выделяемая динамика каждого показателя позволяет увидеть существующие тенденции их изменений.

Наиболее распространенными методами горизонтального анализа являются:

–простое сравнение статей отчетности и анализ их резких изменений;

–анализ изменений статей отчетности в сравнении с изменениями других статей.

При этом особое внимание следует уделять случаям, когда изменение одного показателя по экономической природе не соответствует изменению другого показателя.

Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга и очень ценны при сопоставлении периодов деятельности, существенно отличающихся по условиям хозяйствования, уровню цен, объемам производства. Кроме того, вертикальный и горизонтальный анализ позволяют проводить сравнение с эталоном (например, данными самого успешного в финансовом плане периода) и также анализировать результаты деятельности нескольких организаций.

Экономическое содержание и назначение статей бухгалтерской отчетности:

чистые активы и собственный капитал. Анализ состава, структуры и динамики оборотных (текущих) активов

Показатель чистых активов организации - показатель ее стабильности и способности отвечать по своим обязательствам

Показатель чистых активов для акционерных обществ имеет немаловажное значение, ведь он характеризует не только величину собственного капитала компании, но и ее финансовую устойчивость. Не менее значим этот показатель и для обществ с ограниченной ответственностью - он определяет действительную стоимость доли его участника.

Экономическое содержание категории «стоимость чистых активов» акционерного общества можно определить, как стоимость имущества, принадлежащего предприятию на праве собственности и гарантирующего его законные интересы. В момент создания акционерного общества величина стоимости чистых активов равна стоимости имущества, внесенного в уставный капитал.

Если по окончании финансового года (кроме первого) стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала, акционерное общество обязано объявить об этом и зарегистрировать уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость чистых активов будет меньше минимального размера уставного капитала, то акционерное общество объявляет о ликвидации. Если же в указанных выше случаях решение об уменьшении уставного капитала или о ликвидации общества не было принято, то кредиторам или органам, уполномоченным государством, предоставлено право требовать ликвидации общества в судебном порядке.

Собственный капитал рассматривается как разность между активами и обязательствами:

Чистые активы (собственный капитал) = Активы - Обязательства

Эта величина получила название чистых активов организации.

В данном случае величина активов определяется как сумма внеоборотных активов (стр. 1100) и оборотных активов (стр. 1200). Величина пассивов рассчитывается как сумма статей «Долгосрочные обязательства» (стр. 1400) и «Краткосрочные обязательства» (стр.1500) за вычетом статьи «Доходы будущих периодов» (стр. 1530).

Однако, в других нормативных актах и экономической литературе встречается другая схема исчисления чистых активов. В частности, в Методических рекомендациях было установлено, что величина участвующих в их расчете активов должна быть уменьшена также на сумму статьи «НДС по приобретенным ценностям» (стр. 1220). Это можно объяснить тем, что по существующему налоговому законодательству эта сумма может быть принята к уменьшению уплачиваемой организацией суммы НДС по проданным товарам, продукции, работам, услугам только при соблюдении достаточно большого числа условий (оприходование и оплата ценностей, оформление счета-фактуры и др.). Аналогичным образом можно усомниться в том, что и другие активы станут в действительности источниками покрытия обязательств предприятия, так как в их составе могут оказаться «залежалые» запасы, просроченная дебиторская задолженность, устаревшие основные средства, вложения в неликвидные ценные бумаги, а баланс организации не раскрывает информации о подобных фактах.

Метод чистых активов целесообразно применять в случаях, когда:

- предприятие обладает значительными материальными активами;
- большую часть его активов составляют финансовые активы;
- компания является холдинговой или инвестиционной;
- отсутствуют ретроспективные данные о прибыли предприятия или нет возможности определить прибыль в будущем.

Главное достоинство метода в том, что он базируется на оценке существующих активов, поэтому менее субъективен и умозрителен. Однако данный метод статичен, не учитывает уровень прибыли предприятия и перспективы развития бизнеса.

Для обеспечения непрерывности процесса производства любая организация (предприятие) должна располагать определенной суммой оборотных средств. Под оборотными средствами понимают стоимость, авансированную в виде собственных, заемных и привлеченных средств, для формирования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывности кругооборота в процессе расширенного воспроизводства.

Основные задачи анализа оборотного капитала состоят в следующем:

- дать общую оценку динамики, структуры и оборачиваемости оборотного капитала в целом;
- проанализировать состав, динамику и оборачиваемость запасов;
- изучить состав, динамику и оборачиваемость дебиторской задолженности;
- рассмотреть динамику краткосрочных финансовых вложений;
- изучить состав, динамику и оборачиваемость денежных средств;

- разработать рекомендации по улучшению структуры оборотных активов и ускорения их оборачиваемости.

Основными источниками информации для анализа оборотного капитала служит бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2), приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5) и данные первичного бухгалтерского учета.

Оборотные активы занимают большой удельный вес в общей стоимости имущества предприятия. Это наиболее стабильная часть капитала, от рациональности размещения и эффективности использования которого в большой мере зависит успех предприятия, результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия.

Для оценки состояния оборотных средств предприятия необходимо проанализировать состав, структуру и динамику оборотных активов находящихся в составе имущества, т.е. на балансе предприятия. Для этого изучают отдельные группы оборотных активов, оказывающие наиболее существенное влияние на платежеспособность и финансовую устойчивость:

- Запасы: сырье, материалы и другие аналогичные ценности; животные на выращивании и откорме; затраты в незавершенном производстве; готовая продукция и товары для перепродажи; товары отгруженные; расходы будущих периодов; прочие запасы и затраты.
- Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.
- Дебиторская (краткосрочная и долгосрочная) задолженность.
- Краткосрочные финансовые вложения.
- Денежные средства.
- Прочие оборотные активы.

Показатели структуры оборотных активов используют и для оценки имущественного положения предприятия.

Под структурой оборотных средств понимается соотношение между элементами в общей сумме оборотных средств. На структуру оборотных активов оказывают влияние особенности конкретного производства, снабжения, принятый порядок расчетов с покупателями и заказчиками. Изучение структуры является основой прогнозирования перспективных изменений в составе оборотных средств.

Структура оборотных активов предприятия, в первую очередь, отражает специфику операционного, финансового цикла компании. Состав и структура оборотных активов зависит производственного цикла, а также от факторов экономического и организационного порядка.

Состав и структуру оборотных средств целесообразно рассматривать в зависимости от:

- функциональной роли в процессе производства (оборотные производственные средства и средства обращения);
- ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства;
- степени риска вложения капитала.

Отдельные авторы считают, что при анализе состава и структуры оборотных активов необходимо учитывать их зависимость от множества факторов производственного, организационного и экономического характера, таких как:

- отраслевые особенности производства и характер деятельности;
- сложность производственного цикла и его длительность;

- стоимость запасов, условия их поставки и ее ритмичность;
- порядок расчетов и расчетно-платежная дисциплина;
- выполнение взаимных договорных обязательств

Для анализа структуры оборотных средств определяют удельные веса составляющих элементов оборотных средств в общей их стоимости с помощью вертикального анализа.

Вертикальный (структурный) анализ проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей, т.е. выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе (выявление влияния каждой позиции на результат в целом).

Данный метод позволяет определить долю элементов оборотных средств:

$$Di = Обci / Обс \text{ где,}$$

Di - доля составляющей оборотных средств;

Обci - значение составляющей оборотных средств;

Обс - итог оборотных средств предприятия.

Зная долю каждой основной составляющей в оборотных активах можно сделать определенные выводы об качестве управления ресурсами в компании. Так, например, значительная доля дебиторской задолженности свидетельствует о неэффективной работе с покупателями и заказчиками, значительная доля запасов может быть связано с:

1. увеличением объем закупок сырья и материалов в связи с ростом цен на основные виды сырья или неэффективной системе управления закупками;
2. ростом объем производства, что, в свою очередь, приводит к увеличению материальных запасов;
3. некачественным планированием, отсутствием четкой взаимосвязи закупочной и производственной деятельности и т. д.

Удельный вес оборотных активов в стоимости имущества: в настоящее время считается, что min допустимое значение этого показателя не должно быть < 50%, т.е. доля оборотного капитала ≥50%, т.к. оборотный капитал, имеющий более высокую оборачиваемость способен приносить большую массу прибыли, стремиться повышать потенциал ликвидности.

Удельный вес запасов в стоимости оборотных активов: данный показатель имеет отраслевые особенности формирования. В настоящее время не разработаны критерии уровня запасов для отраслей, но считается, что с точки зрения финансовой устойчивости и платежеспособности высокое значение удельного веса запасов является отрицательной характеристикой структуры имущества. Значительный уровень производственно-материальных запасов требует больших текущих расходов и повышает риск потери ликвидности. Величина производственных запасов должна быть оптимальной и обеспечивать бесперебойность производственных процессов. При изучении их состава следует обратить внимание на излишние запасы сырья, длительно не используемые в производстве, запасы готовой продукции, на которую нет договоров, залежалую продукцию, большие размеры незавершенного производства.

Удельный вес денежных средств в стоимости оборотных активов: чем выше данный показатель, тем лучше оценка структуры оборотного капитала и финансовой устойчивости, т.к. этот вид активов является главным определяющим фактором платежеспособности предприятий.

Следует иметь в виду, что для стабильного, хорошо отлаженного производства и реализации продукции и услуг характерна и стабильная структура оборотного капитала. Существенные изменения структуры нежелательны, а если и имеют место, то означают перераспределение вложенного капитала между отдельными его элементами. Одной из причин такого положения могут быть и инфляционные процессы.

Инфляция влечет, снижение реальной стоимости текущих активов, прибыли от реализации продукции, спроса на капитал. В условиях инфляции возрастают неопределенность и риск, которым подвержена деятельность любого предприятия. Это увеличивает его зависимость от внешних источников финансирования.

Причины и следствия изменения структуры по отдельным статьям текущих активов различны. Так, увеличение удельного веса производственных запасов может означать их накопление вследствие наличия неликвидов, сознательного накопления в связи с перебоями в снабжении и инфляционными процессами и по другим причинам. Следствия - потеря потребительных свойств продукции из-за некачественного сырья, снижение цены, убытки.

Значительное уменьшение удельного веса вложений средств в производственные запасы и незавершенное производство может приводить к дефициту отдельных видов сырья и перебоям в процессе производства, недогрузке производственных мощностей, падению объемов производства и реализации, убыткам.

Чтобы обеспечить бесперебойный производственный процесс и реализацию продукции, производственные запасы должны быть оптимальными. Важнейшими условиями их достижения являются обоснованные расчеты потребности, установление постоянных договорных отношений с поставщиками и выполнение ими своих обязательств. Частой причиной непредусмотренных колебаний фактических запасов является невыполнение поставщиками своих обязательств. Кроме того, такими причинами могут быть недостатки в организации производства: неритмичность выпуска продукции, невыполнение плана освоения новых ее видов, изменение ассортимента продукции, недостатки в организации ее сбыта, недостатки планирования и учета и др.

Отвлечение средств в излишние запасы - одна из основных причин неустойчивого финансового положения. Причины их образования изучаются при внутреннем анализе по производственным запасам, производственным затратам и готовой продукции. Основные причины создания излишних производственных запасов: нереальность плановых расчетов; отклонение фактического поступления и расхода материалов от запланированного.

Для оценки динамики структуры используется **горизонтальный метод**, который позволяет определить:

1. Абсолютное изменение структуры: Di =Di1 – Di0
2. Относительное изменение: Tпр(Di) = (Di / Di0) x 100%

Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса организации. Анализ платежеспособности и ликвидности оборотных активов, оценка их динамики и взаимосвязи

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях усиления финансовых ограничений и необходимости оценки кредитоспособности предприятия.

Ликвидность баланса предприятия – способность компании с помощью своих активов покрывать обязательства перед кредиторами. Ликвидность баланса является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Чем выше ликвидность баланса, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия. Низкая ликвидность баланса – это первый признак риска банкротства.

Анализ ликвидности баланса представляет собой группировку всех активов и пассивов предприятия. Так активы ранжируются по степени их реализуемости, т.е. чем больше ликвидность актива, тем выше его скорость трансформации в денежные средства. Сами денежные средства обладают максимальной степенью ликвидности. Пассивы предприятия ранжируются по степени срочности погашения. В таблице ниже представлена группировка активов и пассивов предприятия.

Ликвидность активов - величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Ликвидные активы – это активы, которые могут быть быстро и с минимальными затратами обращены в денежные средства. Самый высоколиквидный актив – денежные средства (наличные в кассе, на счетах в банках, краткосрочных депозитах). Другими высоколиквидными активами принято считать такие оборотные активы, как краткосрочные финансовые вложения (например, ценные бумаги, котирующиеся на бирже, которые можно в любой момент продать). Именно эти активы, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения считаются наиболее ликвидными активами. Краткосрочная дебиторская задолженность нельзя назвать высоколиквидным активам, но ее относят к активам, более ликвидным, чем запасы и прочие оборотные активы. На самом деле, чтобы оценить ликвидности дебиторской задолженности нужно смотреть, может ли она быть легко взыскана или продана (уступлена). Признаком ликвидного актива является наличие свободного рынка, где обращаются подобные активы.

Самым менее ликвидным из оборотных активов считают запасы (сырье, материалы, затраты в незавершенном производстве).

Актив российского Бухгалтерского баланса построен по принципу возрастания ликвидности – сначала идут внеоборотные активы, далее идут оборотные активы. Первые строки баланса (основные средства, нематериальные активы) считаются наименее ликвидными из всех активов.

Анализ ликвидности баланса представляет собой группировку всех активов и пассивов предприятия. Так активы ранжируются по степени их реализуемости, т.е. чем больше ликвидность актива, тем выше его скорость трансформации в денежные средства:

А1 – наиболее ликвидные активы, включающие денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);

А2 – быстрореализуемые активы, включающие расчеты с дебиторами сроком до 1 года и статью «Прочие расходы»;

А3 – медленнореализуемые активы, включающие подраздел «запасы, статьи «НДС по приобретенным ценностям и «Долгосрочные финансовые вложения»;

А4 – труднореализуемые активы, включающие итог первого раздела баланса за вычетом статьи «Долгосрочные финансовые вложения».

Пассивы группируются по срочности оплаты обязательств:

П1 – наиболее срочные обязательства, включающие кредиторскую задолженность, прочие краткосрочные пассивы и ссуды, не погашенные в срок;

П2 – краткосрочные пассивы, включающие краткосрочные кредиты и заемные средства;

П3 – долгосрочные пассивы, включающие долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 – постоянные пассивы, включающий раздел баланса «Собственный капитал».

Для определения ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги проведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным при следующих условиях:

$А1 \geq П1$;

$А2 \geq П2$;

$А3 \geq П3$;

$А4 \leq П4$.

Если у предприятия имеются убытки, то для сохранения баланса на величину убытков уменьшаются собственные источники, соответственно корректируется валюта баланса.

Практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп неравенств, поскольку их выполнение влечет выполнение и четвертого неравенства. Однако, четвертое неравенство имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличия у предприятия собственных средств. В случае невыполнения одного или нескольких неравенств, ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Если у предприятия имеются убытки, то для сохранения баланса на величину убытков уменьшаются собственные источники, соответственно корректируется валюта баланса.

Выполнение неравенства $А1>П1$ расценивается, как свидетельство о платежеспособности предприятия на момент составления баланса, о том, что у него достаточно абсолютно ликвидных активов на покрытие наиболее срочных обязательств.

Выполнение неравенства $А2>П2$ расценивается, как свидетельство о платежеспособности в недалеком будущем при условии своевременных расчетов дебиторов и получении средств от продажи товаров (услуг) в кредит.

Сопоставление групп А1 и П1, А2 и П2 позволяет определить текущую ликвидность баланса, характеризующую платежеспособность (или неплатежеспособность предприятия) в краткосрочной перспективе.

Выполнение неравенства $А3>П3$ характеризует будущую платежеспособность предприятия при своевременном поступлении денежных средств за реализованные товары (услуги) на период равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса. Сравнение А3 и П3 характеризует перспективную ликвидность, на основе которой прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Отклонение от представленной системы неравенств расценивается как снижение степени ликвидности баланса в отдельных периодах. Изменение знака неравенства на противоположный в каждом из неравенств расценивается как абсолютная неликвидность баланса.

Оценка предприятия этим методом в значительной степени зависит от отнесения активов и пассивов к соответствующим группам.

Анализ платежеспособности оборотных активов позволяет выяснить покрытие долговых обязательств организации собственным имуществом. При оценке платежеспособности сопоставляются имущество и кредиторская задолженность организации.

Для проведения и анализа оценки обеспеченности оборотных активов собственными средствами необходимо рассчитывать следующие показатели на начало и конец периода:

Наличие собственных оборотных средств:

$$СОС = СК - ВА;$$

2. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (нормативное значение этого коэффициента составляет 0,1):

$$K_{осс} = \frac{СК - ВА}{ОА},$$

где СК - собственный капитал; ВА - внеоборотные активы; ОА - оборотные активы. Чистый оборотный капитал предприятия - это абсолютный показатель, с помощью которого можно оценить ликвидность предприятия, а по его изменению проследить динамику платежеспособности. Чистый оборотный капитал определяется как разница между всеми оборотными активами и краткосрочными обязательствами.

По международным стандартам анализа финансовой отчетности стоимость имущества организации имеет справедливую стоимость. На многих предприятиях активы в балансе оцениваются не по такой стоимости.

При оценке активов применяется метод статистического и динамического баланса. Метод статистического баланса исходит из идеи реорганизации предприятия и погашения всей задолженности. В таком случае применяется ликвидационная стоимость активов. Динамический метод оценивает платежеспособность активов с точки зрения непрерывной деятельности организации. В таком случае применяется рыночная стоимость.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности представляет собой наиболее жесткий критерий ликвидности. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Оптимальное значение находится в интервале от 0,2 до 0,5. Этот коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$К_{АЛ} = \frac{\text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности характеризует способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства не только за счет денежных средств, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Оптимальное значение находится в пределах от 0,7 до 1. Расчет коэффициента осуществляется по следующей формуле:

$$К_{БЛ} = \frac{\begin{array}{c}\text{Дебиторская задолженность} + \\ +\text{Краткосрочные финансовые вложения} + \\ +\text{Денежные средсвта}\end{array}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Оптимальное значение варьируется от 1,5 до 2,5. Данный коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

$$К_{ТЛ} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Существует возможность анализа показателя ликвидности через его сравнение по отрасли. Если показатель ниже отраслевого, то активы предприятия считаются менее ликвидными. Как правило, кредиторы заинтересованы в высоких значениях ликвидности.

В случае высокого роста краткосрочной задолженности и одновременного снижения оборотных активов снижается показатель ликвидности.

Система показателей (количественных и качественных) оценки

финансовой устойчивости организации; порядок их расчета и сравнения с установленными нормативными значениями

Условием и гарантией выживания и развития любого предприятия, как бизнес-процесса, является его финансовая стабильность. Если предприятие финансово устойчиво, то оно в состоянии «выдержать» неожиданные изменения рыночной конъюнктуры, и не оказаться на краю банкротства. Более того, чем выше его стабильность, тем больше преимуществ перед другими предприятиями того же сектора экономики в получении кредитов и привлечении инвестиций. Финансово устойчивое предприятие своевременно рассчитывается по своим обязательствам с государством, внебюджетными фондами, персоналом, контрагентами.

Финансовая устойчивость предприятия - это его надежно-гарантированная платежеспособность в обычных условиях хозяйствования и случайных изменений на рынке.

К основным факторам, определяющим финансовую устойчивость предприятия, принадлежит финансовая структура капитала (соотношение заемных и собственных средств, а также долгосрочных и краткосрочных источников средств) и политика финансирования отдельных составляющих активов (прежде всего необоротных активов и запасов). Поэтому для оценки финансовой устойчивости необходимо проанализировать не только структуру финансовых ресурсов, но и направления их вложения.

Все методы оценки финансовой устойчивости предприятия подразделяются на два вида: количественные и качественные, которые в свою очередь образуют конкретные методы, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Виды и методы оценки финансовой устойчивости предприятия в пределах вида.

Виды методов	Методы в пределах вида
Качественные методы	Дерево решений
	Графический метод
Количественные методы	Анализ показателей
	Коррелицонно – регрессионный анализ
	Временные ряды (прогнозирование)
	Метод экспертных оценок

Качественные методы основан на рассмотрении различных вариантов развития событий, связанных с исследованием устойчивости предприятия, его внешней и внутренней среды. На практике, зачастую рассматривают три варианта развития предприятия в плане финансовой устойчивости: пессимистическое, оптимистическое, наиболее вероятное.

Основное преимущество данного вида методов при оценке финансовой устойчивости предприятия заключено в том, что они позволяют выделить и рассмотреть сразу несколько вариантов развития тех или иных событий.

Недостатками данных методов при оценке устойчивости предприятия выступают:

- Недостаточная развитость методологии оценки существенности тех или иных альтернатив;
- Субъективность выбора той или иной альтернативы с учетом заинтересованности субъектов, ответственных за данный выбор.

В основе количественных методов оценки устойчивости предприятия лежит научно-практический подход, предполагающий выбор оптимальных решений путем обработки больших массивов информации. В зависимости от типа математических функций, положенных в основу моделей, различают:

- Метод корреляционно – регрессионного анализа, основанный на выявлении зависимостей между исследуемыми факторами, влияющими на устойчивость предприятия;
- Прогнозный метод, основанный на построении временных рядов исследуемых данных;
- Метод экспертных оценок, основанный на применении математической статистики.

Преимуществами использования данных методов при оценке устойчивости предприятия являются:

- Высокая степень формализации процесса их применения;
- Более высокая доля объективности принятия решения.

В качестве недостатков количественных методов отметим:

- Необходимость наличия широкой информационной базы для их применения;
- Возможность достоверного определения качества исходной информации для формализации методов.

Для систематизации и обеспечения наглядности многоступенчатого принятия решений особенно полезным оказывается метод «дерева решений», при котором анализируемая проблема представляется в форме дерева. «Дерево решений» является формальным описанием проблемы и само по себе изначально не содержит никакого решения. Ветви «дерева» представляют различные альтернативы выбора т ситуации сред, разветвления отражают возможные результаты действий, каждому из которых приписывается определенная вероятность возникновения.

Существенное преимущество метода заключается в том, что он побуждает финансового менеджера к систематизации имеющихся альтернатив решения. Это особенно важно для комплексных проблемных ситуаций, поскольку обеспечивает более структурированное и наглядное общее решение проблемы. При необходимости выбора альтернатив менеджер должен интенсивно проработать проблему, в результате чего возникает лучшее ее понимание.

Недостаток метода заключается в том, что не все возможные альтернативы могут быть учтены, если требуется обеспечить наглядность и обозримость каждого шага в принятии решения. Другой недостаток – субъективная оценка вероятности наступления событий в сфере финансовой устойчивости.

Графический метод использует визуальное сравнение показателей финансовой устойчивости предприятия. Эти показатели находятся в сфере внимания руководителя и финансовой службы и используются при оценке финансового состояния организации, ее экономической надежности, кредито – и конкурентоспособности, служат инструментом управленческих решений.

Неоспоримое преимущество графического анализа заключается в простоте, наглядности и выразительности. В то же время, упрощенное применение этого метода может привести к опасному суждению поля анализа.

Кроме того, присущая методу псевдоточность оценки характеристик влечет за собой ряд опасностей при анализе шансов и риска. Метод подкупает своей кажущейся точностью, которой на самом деле нет, поскольку выявление и анализ основных характеристик происходит в условиях неопределенности.

Одним из наиболее распространенных методов является анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости, характеризующий степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов.

Преимуществом метода анализа показателей, несомненно, является его информативность, которая достигается, благодаря их широкой классификации и охвату различных аспектов деятельности предприятия. К преимуществам данного метода относится также простота интерпретации полученных результатов.

К недостаткам метода показателей относится отсутствие единой методики их расчета и необходимость проведения большого числа вычислительных операций.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень за-висимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Владельцы пред-приятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников.

Относительные показатели финансовой устойчивости позволяют оценить степень защи-щенности инвесторов и кредиторов, так как выражают способность предприятия погасить свои долгосрочные обязательства перед партнерами. Данную группу параметров часто называют показателями структуры капитала либо коэффици-ентами управления источниками средств.

Информационной базой для их расчета и сравнения отчетных показателей с базисными, а также динамики их изменения являются статьи актива и пассива бухгалтерского баланса.

Коэффициента характеризующие финансовую устойчивость предприятия:

Коэффициент автономии (К авт) - он определяется как отношение суммы собственных средств предприятия к общей сумме средств, авансируемых в его деятельность:

$$К\ авт = СК / КАП$$

где СК - собственный капитал компании;

КАП - капитал компании - валюта баланса.

Его значение показывает долю собственных средств предприятия в общей сумме активов. Рост показателя является положительным фактором и свидетельствует о повышении уровня финансовой устойчивости, снижении уровня зависимости от внешних инвесторов. Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5. Если значение коэффициента автономии больше 0,5, то предприятие может покрыть все свои обязательства собственными средствами. В большинстве стран принято считать финансово независимым предприятие с удельным весом собственного капитала в общей его величине в размере от 30 (критическая точка) до 70%;

Коэффициент концентрации привлеченных средств (К конц.ПК) - определяется как отношение суммы привлеченных средств предприятия к общей сумме средств, авансируемых в его деятельность:

$$К\ конц.ПК = ПК / КАП$$

где ПК - привлеченный капитал, т.е. сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств компании;

КАП - капитал компании - валюта баланса.

Его значение показывает долю привлеченных средств в общей сумме средств, авансируемых в деятельность организации. Рост показателя в динамике является отрицательным фактором и свидетельствует о снижении уровня финансовой устойчивости, повышении уровня зависимости от внешних инвесторов. Сумма значений показателей коэффициента автономии и коэффициента концентрации привлеченных средств равняется 1;

Коэффициент капитализации (К капитал) - определяется как отношение суммы привлеченного капитала к собственным средствам организации:

$$К\ капитал = ПК / СК$$

где ПК - привлеченный капитал, т.е. сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств компании;

СК - собственный капитал компании.

Значение данного коэффициента показывает, сколько рублей привлеченного капитала приходится на 1 руб. собственного капитала. Снижение этого показателя в динамике свидетельствует о повышении уровня финансовой устойчивости организации. Нормальное ограничение - К капитал < 1.

При сохранении минимальной финансовой стабильности организации значение этого показателя должно быть ограничено сверху значением отношения стоимости мобильных средств организации к стоимости его иммобилизованных средств. Данный показатель отражает уровень финансовой активности организации;

Коэффициент маневренности (мобильности) собственного капитала К ман.СК - определяется как отношение функционирующего капитала к величине собственного капитала:

$$К\ ман.СК = ФК / СК$$

где ФК - функционирующий капитал, т.е. разница между собственными оборотными средствами и долгосрочной дебиторской задолженностью вместе с просроченной дебиторской задолженностью;

СК - собственный капитал компании.

Значение данного коэффициента показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные активы, а какая часть собственных средств капитализирована. Значение показателя зависит от структуры капитала и отраслевой принадлежности организации. Рост этого показателя в динамике свидетельствует об улучшении структуры баланса, о повышении уровня финансовой устойчивости. Рекомендуемое значение - от 0,2 до 0,5;

Коэффициент финансовой устойчивости (К фу) - это отношение собственных средств организации к сумме привлеченных средств:

$$К\ фу = СК / ПК$$

где СК - собственный капитал компании;

ПК - привлеченный капитал, т.е. сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств компании.

Данный показатель используется для общей оценки уровня финансовой устойчивости. Рост этого показателя в динамике свидетельствует о повышении уровня финансовой устойчивости предприятия. Нормальное рекомендуемое значение коэффициента финансовой устойчивости-более 1, т.е. собственный капитал компании должен быть больше привлеченного капитала, а желательное значение - более 2. Минимальное ограничение - более 0,7, иными словами на каждый рубль заемных средств должно приходиться не менее 0,7 руб. собственных средств.

Индекс постоянного внеоборотного актива (К ва - это отношение стоимости внеоборотных активов к сумме собственного капитала предприятия:

$$К\ ва = ВА / СК$$

где ВА - внеоборотные активы (разд. I актива баланса);

СК - собственный капитал компании.

Значение коэффициента показывает, какая часть собственного капитала вложена в основной капитал предприятия;

Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников (К кап.ист) - определяется как отношение собственного капитала к общей величине долгосрочных источников финансирования:

$$К\ кап.ист = СК / ПК$$

где СК- собственный капитал компании;

ДО - долгосрочные обязательства.

Значение коэффициента показывает долю собственного капитала в долгосрочных источниках финансирования. Рост этого показателя в динамике свидетельствует о повышении уровня финансовой устойчивости и возможности использовать кредитные ресурсы. Кредиторы более охотно вкладывают свои средства в предприятия с высокой долей собственного капитала. Принято считать, что значение этого показателя должно быть не менее 0,6;

Доля дебиторской задолженности в совокупных активах (Доля деб. зад.) - определяется как отношение дебиторской задолженности (суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату) к совокупным активам предприятия:

$$Доля\ деб.\ зад. = ДЗ / КАП$$

где ДЗ -сумма дебиторской задолженности компании;

КАП - капитал компании - валюта баланса.

Уровень финансового левериджа (У фл) - измеряется отношением темпов прироста чистой прибыли к темпам прироста валовой прибыли:

$$У\ фл = \Delta ЧП\% / \Delta П\%$$

где ΔЧП% - темп изменения чистой прибыли;

ΔП% - темп изменения валовой прибыли.

Он показывает, во сколько раз темпы прироста чистой прибыли превышают темпы прироста валовой прибыли. Это превышение обеспечивается за счет эффекта финансового рычага, одной из составляющих которого является его плечо (отношение заемного капитала к собственному). Увеличивая или уменьшая плечо рычага в зависимости от сложившихся условий, можно влиять на прибыль и доходность собственного капитала.

Возрастание финансового левериджа сопровождается повышением степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по кредитам и займам. Незначительное изменение валовой прибыли и рентабельности инвестированного капитала в условиях высокого финансового левериджа может привести к значительному изменению чистой прибыли, что опасно при спаде производства.

Основные коэффициенты финансовой устойчивости второй группы (покрытия) включают следующие:

1. Цена заемного капитала (Цена ПК) - это отношение суммы издержек по кредитам и займам к сумме полученных кредитов за этот период:

$$Цена\ ПК = ИЗС / СКР$$

где ИЗК - издержки компании, связанные с получением и обслуживанием займов и кредитов;

СКР - сумма полученных займов и кредитов.

Значение коэффициента показывает долю издержек, связанных с использованием кредитов и займов, в общей сумме заемных средств. Рост этого показателя в динамике отрицательно влияет на размер прибыли организации и уровень финансовой устойчивости;

2. Коэффициент обеспеченности процентов к уплате (К обесп. упл. %) - это отношение прибыли до вычета процентов и налогов к сумме процентов к уплате:

$$К\ обесп.\ упл.\ \% = ПРВ / СП$$

где ПРВ - сумма прибыли до налогообложения и вычета процентов;

СП - сумма процентов к уплате.

Значение коэффициента показывает, сколько рублей прибыли приходится на 1 руб. расходов, связанных с оплатой использования кредитных ресурсов. Если значение коэффициента больше 1, то организация генерирует прибыль в объеме, достаточном для выполнения расчетов. Увеличение значения показателя в динамике благоприятно влияет на взаимоотношения с поставщиками заемного капитала.

3. Коэффициент обеспеченности финансовых расходов (К. .) - это отношение прибыли до вычета процентов и налогов к сумме процентов к уплате и расходов по финансовой аренде:

$$Кобесп.\ фин.\ расх. = ПРВ / (СП + РФА)$$

где ПРВ - сумма прибыли до налогообложения и вычета процентов;

СП - сумма процентов к уплате;

РФА - расходы по финансовой аренде - лизингу.

Значение коэффициента показывает, сколько рублей прибыли до вычета процентов и налогов приходится на 1 руб. финансовых расходов предприятия. Если значение показателя меньше 1, то предприятие не сможет в полном объеме рассчитаться с внешними инвесторами, повышается степень финансового риска;

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Кобесп. СОС) или доля собственного капитала в оборотных средствах - определяется как отношение собственных оборотных средств к величине оборотных (текущих) активов:

$$Кобесп.\ СОС = СОС / ТА$$

где СОС - собственные оборотные средства;

ТА - текущие активы.

Значение показателя характеризует степень обеспеченности хозяйственной деятельности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости. Рост значения показателя в динамике свидетельствует о повышении уровня финансовой устойчивости. Минимальное нормативное значение показателя - 0,1. рекомендуемое - 0,5;

5. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (Кобесп. МПЗ. СОС) определяется как отношение собственных оборотных средств к величине запасов:

$$Кобесп.\ МПЗ.\ СОС = СОС / ТА$$

где СОС - собственные оборотные средства;

МПЗ - материально-производственные запасы.

Рост этого показателя в динамике положительно влияет на уровень финансовой устойчивости организации.

Для обобщенной оценки уровня финансовой устойчивости в соответствии с целью анализа можно воспользоваться интегральным критерием финансовой устойчивости, сформированным из перечисленных частных критериев, наиболее полно характеризующих уровень финансовой устойчивости. При формировании интегрального критерия следует учитывать следующее условие: кредиторы (поставщики сырья, материалов, кредитные организации) отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью. Соответственно владельцы предприятия стремятся использовать заемные средства, затраты на покрытие которых не приводят к ухудшению финансового состояния.

В качестве такого интегрального показателя можно использовать следующие коэффициенты финансовой устойчивости: коэффициент автономии, коэффициент маневренности (мобильности) собственного капитала, уровень финансового левериджа, коэффициент обеспеченности процентов к уплате, коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами. Рост значений этих коэффициентов в динамике благоприятно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Соответственно рост коэффициента «Цена заемного капитала» отрицательно влияет на уровень финансовой устойчивости.

Интегральный показатель финансовой устойчивости ИН(ФУ) можно представить, например, в виде:

$$ИН(ФУ) = ([(Кавт)*(МанСК)*(Кобесп.\ сос)*(Кфу)])1/4$$

где Кавт - коэффициент автономии;

МанСК - коэффициент маневренности собственного капитала;

Кобесп. сос - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

Кфу - коэффициент финансовой устойчивости.

Увеличение этого показателя в динамике положительно влияет на уровень финансовой устойчивости предприятия.

Для оценки уровня финансовой устойчивости российских организаций также предлагается использовать экспертный метод оценки финансовой устойчивости. Суть этого метода заключается в следующем. Экспертами выбирается совокупность частных критериев, характеризующих различные аспекты финансовой устойчивости. Такими критериями могут быть:

Коэффициент оборачиваемости запасов X1 - отношение выручки от реализации к средней стоимости запасов:

$$X1 = Кобор.\ зап. = В / МПЗ$$

где В - выручка от реализации;

МПЗ - материально-производственные запасы.

Значение коэффициента X1 характеризует скорость оборота средств, вложенных в материальные оборотные активы. Рост этого показателя в динамике благоприятно влияет на уровень финансовой устойчивости и свидетельствует об увеличении эффективности управления запасами. Нормативное значение этого показателя - 3, т.е. на каждый рубль запасов должно приходиться не менее 3 руб. выручки (X1н = 3);

Коэффициент покрытия краткосрочных пассивов оборотными активами (Х2) - отношение оборотных средств к краткосрочным пассивам:

$$Х2 = ТА / ТО,$$

где ТА - текущие активы;

ТО - текущие обязательства.

Значение коэффициента Х2 показывает степень покрытия краткосрочных обязательств оборотными средствами.

Рост этого показателя в динамике благоприятно влияет на уровень платежеспособности, финансовой устойчивости. Нормативное значение показателя - 2, т.е. на каждый рубль краткосрочных обязательств должно приходиться не менее 2 руб. оборотных средств (Х2н = 2);

Коэффициент структуры капитала (Х3) - отношение собственного капитала к заемным средствам:

$$Х3 = СК / ПК,$$

где СК - собственный капитал компании;

ПК - привлеченный капитал, т.е. сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств компании.

Значение коэффициента Х3 показывает, сколько рублей собственного капитала приходится на 1 руб. заемных средств. Рост этого показателя в динамике благоприятно влияет на уровень платежеспособности, снижает уровень финансовой зависимости от внешних инвесторов. Нормативное значение этого показателя - не менее 1, т.е. на каждый рубль заемных средств должно приходиться не менее 1 руб. собственных средств (Х3н = 1);

Коэффициент общей рентабельности активов (Х4) - отношение прибыли до налогообложения к стоимости активов:

$$Х4 = П / КАП,$$

где П - прибыль до налогообложения;

КАП - капитал компании - валюта баланса.

Значение коэффициента Х4 показывает, сколько рублей прибыли до налогообложения приходится на 1 руб. активов. Увеличение значения показателя в динамике положительно влияет на финансовое состояние и свидетельствует о повышении качества управления имуществом и источниками его покрытия. Нормативное значение показателя - 0,3, т.е., на каждый рубль активов должно приходиться не менее 30 коп. прибыли (Х4н = 0,3);

Рентабельность продаж (Х5) - отношение прибыли до налогообложения к выручке от продаж:

$$Х5 = П / В,$$

где П - прибыль до налогообложения;

В - выручка от реализации.

Значение показателя Х5 показывает, сколько рублей прибыли до налогообложения приходится на 1 руб. полученной выручки. Увеличение показателя в динамике является

положительным фактором и свидетельствует о повышении уровня менеджмента организации. Нормативное значение этого показателя - 0,2, т.е. на каждый рубль выручки должно приходится не менее 20 коп. прибыли (X5н = 0,2).

Далее экспертами устанавливается значимость каждого частного критерия в соответствии с его влиянием на финансовую устойчивость. Например:

$$W(X1) = 25;\ W(X2) = 25;\ W(X3) = 20;\ W(X4) = 20;\ W(X5) = 10.$$

$$LW(Xi) = 100.$$

Затем рассчитываются соотношения между значениями частных критериев и их нормативными значениями:

$$X1/X1н;\ X2/X2н;\ X3/X3н;\ X4/X4н;\ X5/X5н$$

В результате формируется комплексный индикатор финансовой устойчивости вида:

$$J = 25*(X1/X1н) + 25*(X2/X2н) + 20*(X3/X3н) + 20*(X4/X4н) + 10*(X5/X5н)$$

При этом если значение комплексного индикатора финансовой устойчивости не менее 100(J=100), то финансовая ситуация организации считается хорошей. Если значение комплексного индикатора менее 100, то финансовая ситуация организации не является благоприятной. Чем больше отклонение от 100 в меньшую сторону, тем сложнее финансовое состояние организации, тем более вероятно наступление в ближайшее время для организации финансовых трудностей.

Прогноз финансовых затруднений с помощью изложенного индикатора позволит своевременно принимать меры для снижения финансовых трудностей, более объективно составлять планы развития организации.

В целом функционирование любой социально-экономической системы (к которым относится и действующее предприятие) происходит в условиях сложного взаимодействия комплекса внутренних и внешних факторов. На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы.

К внешним факторам относят:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Внутренние факторы включают следующие:

- компетенцию и профессионализм менеджеров предприятия, их умение учитывать изменения внутренней и внешней среды, слаженность работы коллектива;
- состав и структуру выпускаемой продукции и оказываемых услуг;
- оптимальный состав и структуру активов (в том числе размер оплаченного уставного капитала), а также правильный выбор стратегии управления ими;
- состав и структуру, состояние имущества, финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими;
- средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов;
- резервы как одну из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта;
- отраслевую принадлежность субъекта хозяйствования.

Отметим, что под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Факторный анализ финансовой устойчивости предполагает построение такой цепочки показателей, на основании которой можно судить о финансово-экономическом состоянии предприятия. Для этого собственный капитал предприятия раскладывается на отдельные элементы, каждый из которых может оказывать определенное влияние на результирующий показатель:

$$СК/И = СК/Идф * Идф/ЗК * ЗК/И = СК/Индф * Индф/И,$$

где СК - величина собственного капитала;

И - сумма активов компании (валюта баланса);

ЗК - сумма привлеченного капитала;

Идф - имущество в денежной форме (Идф = ДС + КФВ, где ДС - денежные средства; КФВ - краткосрочные финансовые вложения);

Индф - имущество в неденежной форме (Индф = ВА + З + НДС + ДЗ + ПОА, где ВА - внеоборотные активы; З - запасы; НДС - налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; ДЗ - дебиторская задолженность; ПОА - прочие оборотные активы).

Следует отметить, что данная цепочка показателей может составляться для анализа статики и динамики. Подставляя в эту формулу данные только на начало или только на конец отчетного периода, а также их приростные значения, будем получать характеристику собственной составляющей имущества на тот или иной период времени. Под собственной составляющей имущества (СК/КАП) понимается доля имущества, обеспеченная собственным капиталом.

Важность собственной составляющей имущества объясняется тем, что данное соотношение объективно характеризует достигнутый экономический потенциал для дальнейшего развития, что при прочих равных условиях дает оценку и индикатору абсолютной платежеспособности предприятия, и финансовому рычагу как в структуре капитала, так и в структуре активов.

Далее перейдем к расчету индикатора финансовой устойчивости (Ифу). Способ расчета индикатора основан на экономически обоснованном соотношении активов и пассивов между собой, с учетом удовлетворительной структуры баланса.

Отметим, что структура баланса считается удовлетворительной, еслизаемный капитал разумно авансирован в покрытие более ликвидной части активов на случай необходимости срочного возврата долгов, поэтому самая низколиквидная часть оборотных активов (запасы) должна покрываться собственным капиталом (табл. 2). При этом образуется собственный оборотный капитал {СОК), наличие которого является одним из базовых условий финансовой устойчивости.

Таблица 2. Удовлетворительная структура баланса

Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	О
Инвестиции и кредиторы	О

Запасы	К
Внеоборотные активы, кроме долгосрочных финансовых вложений	

Можно отметить, что структуру бухгалтерского баланса следует признать удовлетворительной, если:

денежные средства и краткосрочные финансовые вложения полностью покрывают краткосрочные обязательства, т.е. в случае необходимости краткосрочные обязательства могут быть погашены;

за счет дебиторской задолженности можно покрыть долгосрочные обязательства;

за счет собственного капитала компании полностью финансируются внеоборотные активы и запасы организации.

Считается, что именно такая структура баланса обеспечивает финансовую устойчивость. Представление активов и пассивов в такой форме помогает наглядно проиллюстрировать расчет индикатора финансовой устойчивости, который, с одной стороны, показывает, хватит ли имущества в денежной форме для расчета по обязательствам, а с другой - показывает, какая часть собственного капитала вложена в денежные активы.

Индикатором финансовой устойчивости выступает денежный капитал (ДК), который можно рассчитать как разность между собственным капиталом и показателем Индф (в результате чего получаем собственные денежные активы) или как разность показателя Идф и заемного капитала. В итоге можно видеть, покрывают ли денежные активы обязательства или нет. Независимо от того, как рассчитывается этот индикатор, его величина будет одинаковой в силу двойной записи:

$$Ифу = ДК = СК - Индф = Идф - ЗК,$$

где Ифу - индикатор финансовой устойчивости;

ДК - денежный капитал;

СК - собственный капитал компании (разд. III «Капитал и резервы» баланса);

Индф - имущество в неденежной форме;

Идф - имущество в денежной форме;

ЗК - сумма привлеченного капитала.

Таким образом, индикатор финансовой устойчивости (Ифу) выступает как платежеспособность в денежной форме. Понятно, что величина индикатора может быть положительной, нулевой и отрицательной, что связано с соотношением отдельных составных частей активов и капитала. Важно, чтобы индикатор финансовой устойчивости был величиной неотрицательной, следовательно, одновременно должны выполняться условия:

$$Идф > ЗК, СК > Индф.$$

На практике это означает, что у предприятия остается «неотрицательный источник» собственных средств в денежной форме для дальнейшего развития и роста. Если индикатор финансовой устойчивости является величиной отрицательной, то имущество в денежной форме меньше величины заемного капитала, а собственный капитал меньше имущества в неденежной форме. Это свидетельствует о том, что все собственные источники в отчетном периоде были использованы полностью, и их не хватило для финансирования активов, а поэтому были задействованы заемные источники.

Величину этого внутреннего займа и показывает индикатор финансовой устойчивости. При этом для финансовой устойчивости важно, чтобы индикатор оставался величиной неотрицательной в течение отчетного периода (это означает преобладание абсолютной платежеспособности).

Таким образом, финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. В свою очередь абсолютные показатели финансовой устойчивости характеризуют уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования. При этом для определения уровня финансовой устойчивости организации используют совокупность относительных показателей, а для оценки уровня финансовой устойчивости российских организаций используется экспертный метод оценки финансовой устойчивости, позволяющий с помощью изложенного индикатора своевременно принимать меры для снижения финансовых трудностей, более объективно составлять планы развития организации. Факторный же анализ финансовой устойчивости предполагает построение цепочки показателей, на основании которой можно судить о достигнутом экономическом потенциале для дальнейшего развития организации.

Обобщение итогов анализа. Разработка предложений и рекомендаций по оптимизации структуры заемного и собственного капитала, ускорению оборачиваемости активов и укреплению финансовой устойчивости организации

Структура капитала предприятия - это соотношение всех видов собственных и заемных финансовых ресурсов предприятия, применяемых в процессе операционной деятельности для целей финансирования активов. Причем соотношение заемных и собственных ресурсов предприятия является одним из базовых критериев его финансовой устойчивости.

Оптимальная структура капитала - это такое соотношение использования собственных и заемных средств предприятия, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорция между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости, т.е. максимизируется рыночная стоимость предприятия. Оптимизация структуры капитала – это непрерывный процесс адаптации к изменениям экономической ситуации, налогового законодательства, сил конкуренции.

Сегодня однозначное решение задачи по оптимизации структуры капитала представляется практически невозможным. Не существует некой общей теории, которую можно применить к любой компании. Довольно много факторов приходится учитывать, причем эти факторы могут носить как качественный, так и количественный характер, что, однако, не помешает сформулировать основные критерии оптимизации структуры капитала предприятия, которыми выступают:

- Приемлемый уровень доходности и риска в деятельности.
- Минимизация средневзвешенной стоимости капитала.
- Максимизация рыночной стоимости.

Механизм процесса оптимизации предполагает установление целевой структуры капитала. Под целевой структурой капитала понимается соотношение собственных и заемных источников формирования капитала предприятия, которое позволяет в полной мере обеспечить достижение избранного критерия ее оптимизации.

В качестве неких базовых принципов управления и оптимизации структуры капитала можно отметить:

- структура финансирования предприятия, прежде всего, она, должна соответствовать стратегическим целям предприятия и ее акционеров;
- финансовый рычаг увеличивает стоимость предприятия, но при этом вырастают риски и издержки, связанные с заемными средствами;
- смещение в сторону долга целесообразно в случае ограниченных по сроку и объему инвестиций, прогнозируемых долгосрочных стабильных денежных потоках и значительных материальных активов. В случае превалирования нематериальных активов и плохо прогнозируемых инвестиционных затрат финансирование лучше осуществлять за счет собственных средств;
- изменения в экономике могут полностью перевернуть ситуацию, и вчерашние лидеры станут аутсайдерами;
- при принятии решения о структуре финансирования необходимо учитывать все стороны, вовлеченные в процесс: акционеров, кредиторов, менеджмент, поставщиков и клиентов, персонал компании.

В процессе анализа рассматривают такие параметры, как коэффициенты финансовой независимости, задолженности, напряженности, соотношения между краткосрочными и долгосрочными обязательствами. Далее изучают показатели оборачиваемости и доходности активов и собственного капитала.

В целом, оптимальная структура капитала характеризуется коэффициентом соотношения использования собственного и заемного капитала (нормативное значение показателя от 0,9 до 1,1):

Коск = Заемный капитал / собственный капитал

В таблице 2 представлены процесс управления и оптимизации структуры капитала.

Таблица 2. Процесс управления и оптимизации структуры капитала

Процесс управления структурой капитала	Процесс оптимизации структуры капитала
Направленность (тенденции) динамики использования капитала в конкретных соотношениях собственной и заемной его частей	Направленность (тенденции) динамики использования капитала в конкретно заданных оптимальных соотношениях собственной и заемной его частей
I. Тенденции динамики (темпы изменений) структуры капитала в разрезе соотношений собственной и заемной	I. Тенденции прогнозной динамики (изменений) коэффициента финансовой рентабельности при заданных значениях

составляющих в целом и их отдельных частей	коэффициента финансового левериджа - как параметры максимизации эффекта финансового левериджа (приращения уровня рентабельности собственного капитала)
II. Тенденции динамики (темпы изменений) параметров, формирующих тип финансовой устойчивости: Коэффициентов финансовой устойчивости и уровня достаточности собственного капитала; «границ» финансовой сбалансированности между активами и пассивами в разрезе видов финансовой политики (умеренной, консервативной, агрессивной); «границ» равновесия между финансовыми и нефинансовыми активами.	II. Тенденции прогнозной динамики (изменений) средневзвешенной стоимости капитала в сопоставлении с прогнозной динамикой эффекта финансового левериджа – как параметры совмещения минимизации средневзвешенной стоимости капитала и максимизации эффекта финансового левериджа
III. Темпы динамики эффективности использования капитала с учетом и без учета фактора риска формирования его структуры: прироста рентабельности собственного капитала исходя из динамики соотношения собственного и заемного капитала (эффекта финансового левериджа); коэффициента оборачиваемости капитала (капиталоотдачи) и его собственной и заемной частей; продолжительности оборота капитала в зависимости от продолжительности оборота его собственной и заемной частей.	III. Тенденции динамики структуры финансирования активов (капитала), сбалансированные с прогнозной динамикой структуры этих активов – как параметры минимизации уровня рисков финансирования активов

Активы по структуре своей в высокой степени разнородны, а это значит, что оборачиваемость активов в целом не позволяет объективно оценивать интенсивность использования каждого из них. Внеоборотные активы мало меняются, а используются долго, поэтому их оборачиваемости не уделяется внимания. В свою очередь показатели оборачиваемости оборотных активов являются чрезвычайно важными. Именно эта группа активов напрямую связана с обеспечением текущей деятельности предприятия.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных факторов внешнего и внутреннего характера

Решающее воздействие на оборачиваемость активов предприятия оказывает экономическая ситуация в стране. Разрыв хозяйственных связей, инфляционные процессы ведут к накоплению запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств. К факторам внутреннего характера относятся ценовая политика предприятия, формирование структуры активов, выбор методики оценки товарно-материальных запасов.

В расчетах показателей платежеспособности, ликвидности, чистого оборотного капитала используются дебиторская задолженность. В зависимости от того, насколько быстро они превращаются в наличные деньги, находится финансовое положение предприятия, его платежеспособность.

Поскольку значительный удельный вес в составе текущих активов занимает дебиторская задолженность, то требуется анализ ее состояния.

Высокие темпы роста дебиторской задолженности могут свидетельствовать о том, что данное предприятие активно использует стратегию товарных ссуд для потребителей своей продукции. Кредитуя их, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода. В то же время в случае, когда платежи предприятию задерживаются, оно вынуждено брать кредиты для обеспечения своей хозяйственной деятельности, увеличивая собственную кредиторскую задолженность.

Достаточно важное значение имеют коэффициенты оборачиваемости товарных запасов, дебиторской задолженности, денежных средств, ценных бумаг. Они служат исходными данными для расчета эффективности использования оборотных средств торгового предприятия. Ускорение оборачиваемости активов ведет к высвобождению, то есть к повышению ликвидности.

1) Для эффективного управления оборачиваемостью средств в дебиторской задолженности целесообразно применить следующий комплекс мер:

- Возможно, использовать оплату долгов векселями, ценными бумагами, поскольку ожидание оплаты «живыми деньгами» может обойтись гораздо дороже;
- Не следует затягивать обращение в арбитражный суд, если должник неадекватно реагирует на претензии;
- · Важно, чтобы по любому из направлений работы в части ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности были задействованы квалифицированные менеджеры.

Изложенные методы ускорения текущих активов охватывают весь комплекс проблем, и это позволяет значительно повысить эффективность управления оборачиваемостью оборотными активами.

2) Применяя методику оптимального вложения средств в запасы материалов и покупных изделий, можно достигнуть следующие цели:

- Минимизировать вложения денежных средств в запасы материалов;
- Ускорить оборачиваемость оборотных средств;
- Свести к минимуму товарно-материальные запасы и тем самым сократить расходы на их хранение;
- Снизить риск старения и порчи материалов, естественной убыли и прочее;
- Отрабатывать и поддерживать на должном уровне механизм взаимодействия всех подразделений предприятия, принимающих непосредственное участие в создании товарно-материальных запасов;

Таким образом, снижая запасы, мы будем снижать сумму оборотных средств, то есть, тем самым увеличим количество оборотов.

3) Анализируя положение компании в отношении финансовой устойчивости и платежеспособности можно выделить следующие рекомендации:

· Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

· Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия на: увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.); увеличение периода оборота дебиторской задолженности;

· Система скидок способствует защите компании от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме;

· Следует контролировать состояние расчетов с покупателями, по отсроченным (просроченным) задолженностям;

· По возможности ориентироваться на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

· Руководству компании следует минимизировать кредиторскую задолженность: направлять свободные денежные средства на ее погашение. Так же можно погасить часть кредиторской задолженности за счет продажи части дебиторской.

· В компании следует рассмотреть возможность использования долгосрочных источников средств: несмотря на то, что они дороже, в некоторых случаях они могут обеспечить меньший риск ликвидности.

· Внедрение расширенного пакета телевещания, добавление бесплатных каналов и увеличение спектра интернет услуг поможет увеличить базу клиентов, а значит и прибыль компании.

Финансовая устойчивость предприятия, являясь важнейшей составляющей его финансового состояния, формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельностипредприятия. Изучение финансовой устойчивости позволяет ответить на вопрос, насколько грамотно и эффективно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. В настоящее время важно не только оценить ситуацию на предприятии, для этого используются различные оценочные показатели, но и разработать мероприятия по улучшению его финансовой устойчивости.

Совершенствование организации оборотных средств проходит в три этапа: 1 этап - анализ, 2 этап - оптимизация, 3 этап - констатация полученных результатов, выводы и предложения.

Существенное преобладание в структуре какого-либо из текущих активов свидетельствует о недостатках в управлении финансами на предприятии. Оптимальная структура оборотных активов стремится к положению, в котором три элемента текущих активов разной степени ликвидности - запасы, дебиторская задолженность, инвестиции и денежные средства - присутствуют в равных долях. Величина денежных средств тесно связана с величиной краткосрочных инвестиций, и в течение отчетного периода они могут переходить из одного состояния в другое, обладая близкой степенью ликвидности, а потому могут считаться единым элементом.

На втором этапе делаются предположения о возможных путях оптимизации структуры оборотных средств с целью обеспечения финансовой устойчивости. При

расчете желаемого объема каждого элемента оборотных средств необходимо помнить о запрете на резкое изменение величины запасов за один финансовый период, поскольку это сопряжено с опасностью возникновения скрытой финансовой неустойчивости.

Для оценки изменений, происходящих в результате совершенствования организации оборотных активов, на третьем этапе составляется таблица, отражающая изменение баланса и финансовых показателей. По итогам таблицы разрабатывается финансовый план предприятия.

Поскольку каждый из финансовых показателей отражает определенное сочетание балансовых разделов, а логика баланса определяет то, что изменение одного из его разделов влияет на изменение другого, все соотношения являются зависящими друг от друга. Поэтому модель обеспечения финансовой устойчивости предприятия является циклической.

Так как от балансовых величин зависят и другие группы коэффициентов эффективности работы предприятия, то предприятие, обладающее оптимальным уровнем показателей финансовой устойчивости, включенных в модель, является сбалансированным и эффективным по всем направлениям. Каждое из соотношений, находящееся на внешнем кольце модели, характеризуется математическим выражением, действительным для балансовых величин и для их приростов.

Можно выделить семь групп математических соотношений, являющихся условиями обеспечения и поддержания финансовой устойчивости предприятия. Они сводятся к следующему:

- собственный капитал должен быть больше или равен капиталу заемному;
- собственный капитал больше или равен нефинансовым активам;
- финансовые активы больше или равны активам нефинансовым;
- прирост оборотных активов больше прироста активов внеоборотных;
- прирост финансовых оборотных активов больше нуля;
- соотношение запасов: дебиторов: инвестиций и денежных средств в текущих активах должно стремиться к равным долям;
- структура покрытия должна быть сбалансирована по группам активов и пассивов одинаковой степени срочности.

Данные математические зависимости позволяют создать количественное отражение модели финансово-устойчивого предприятия в виде оптимальной структуры баланса универсальной для большинства предприятий и возможностью ее коррекции в зависимости от индивидуальных и отраслевых особенностей.

С учетом отмеченной последовательности приведения существующей структуры баланса к оптимальной, методика обеспечения финансовой устойчивости предприятия должна содержать пять стадий:

1. определение оптимальной структуры оборотных активов;
2. прогноз тенденций изменения каждой статьи баланса;
3. расчет оптимальной структуры баланса;
4. сравнение оптимальной и существующей структуры баланса, сравнение желаемых и прогнозируемых тенденций развития;
5. использование благоприятных прогнозов в составлении планового баланса и дополнение прочих статей в соответствии с оптимальной структурой, на период настройки структуры и достижения оптимума и последующий период поддержания полученных результатов.

Модель устойчивого финансового положения предприятия должна стать основным инструментом обеспечения финансовой устойчивости и ее использование, возможно, как самостоятельная последовательность действий для определения индикативных показателей структуры баланса.

Анализ отчета о финансовых результатах

Значение, функции и информативность Отчета о финансовых результатах.

Отчет о финансовых результатах характеризует финансовую работу компании за отчетный период и дает возможность сопоставить их с результатами за прошлые отчетные периоды. Если в прошлом году есть показатели, отличные от рассчитанного метода отчетного года, то нужно согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» пересчитать данные показатели за прошлый отчетный период по методу учета этих показателей отчетного периода.

В отчете о финансовых результатах доходы и расходы подразделяются на результаты от обычной деятельности, прочие доходы и расходы. Данный отчет содержит следующие числовые показатели.

1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности. К таким показателям относят:

- выручку от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (нетто - выручка);
- себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов);
- валовую прибыль;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- прибыль / убыток от продаж.

2. Прочие доходы и расходы:

- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- доходы от участия в других организациях;
- прочие доходы;
- прочие расходы.
- прибыль / убыток до налогообложения;
- налог на прибыль и аналогичные обязательные платежи;

3. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного периода).

Рассмотрим главные показатели отчета о финансовых результатах.

Показатель «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных и обязательных платежей)» – это выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг по основной деятельности компании. Для каждой организации данный показатель определяется исходя из принципа начисления.

Показатель «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» – это

расходы в объеме, который предусмотрен в положении об учетной политике компании. Себестоимость в этом отчете отражается за вычетом управленческих и коммерческих расходов.

Торговые, снабженческие, сбытовые и иные посреднические организации отражают этот показатель, как себестоимость закупок товаров, которые проданы в отчетном периоде. Себестоимость в таких организациях определяется по средневзвешенной себестоимости или по методу ФИФО.

Организации, которые работают с ценными бумагами, в себестоимости отражают стоимость проданных ценных бумаг.

Показатель «Коммерческие расходы» – это расходы компании на продажу в части их коммерческих затрат. Торговые и другие посреднические компании по этой строке отчета показывают расходы на продажу в виде издержек обращения. Данные расходы учитываются на счете 44 «Расходы на продажу» с подразделением их на издержки обращения и коммерческие расходы.

К коммерческим расходам относят:

- реклама продукции, работ и услуг;
- тара и упаковка изделий на складах готовой продукции;
- погрузка продукции в вагоны, суда, автомобили и иные транспортные средства;
- комиссионные сборы (отчисления), которые уплачиваются посредническим компаниям;
- содержание помещений для хранения продукции в местах ее реализации и оплату труда продавцов в сельскохозяйственных компаниях;
- другие подобные затраты.

Коммерческие расходы учитываются согласно отраслевым методическим рекомендациям по учету и калькулированию себестоимости продукции, работ и услуг, а также положению об учетной политике компании. Затраты компаний по упаковке и транспортировке продукции на складе относятся непосредственно на увеличение себестоимости продукции по ее видам.

Фирмы, занимающиеся торговой, снабженческой, сбытовой и другой посреднической деятельностью, отражают по данной статье издержки обращения в части, которые приходятся на проданные товары.

Показатель «Управленческие расходы» – сумма управленческих затрат компании (счет 26 «Общехозяйственные расходы»), которая списывается в полном размере непосредственно на счет 90 «Продажи». Компании также учитывают и распределяют эти затраты непосредственно на затраты по производству продукции (работ, услуг). В последнем случае эти затраты в отчете не учитываются в составе себестоимости проданной продукции (работ, услуг), а показываются в указанной строке.

Показатель «Прибыль (убыток) от продаж» – это финансовый результат от продаж продукции, работ и услуг, который определяется как разница между суммой выручки и себестоимостью, с учетом коммерческих и управленческих затрат.

Вместе с вышеуказанными показателями в данной форме отчетности показываются также прочие доходы и затраты. К ним относят: проценты к получению и уплате, прочие операционные доходы и расходы, прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения и др.

Информация о финансовых результатах в отчете о финансовых результатах любому заинтересованному пользователю проводить анализ в динамике по составу и

структуре, определять их изменение, а также рассчитывать показатели, которые показывают эффективность использования прибыли, целесообразности произведенных затрат в сравнении с полученной прибылью.

Отчет о финансовых результатах выполняет следующие функции:

- позволяет систематически контролировать формирование финансовых результатов;
- позволяет определять влияние как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- позволяет выявлять резервы увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирует их величины;
- позволяет оценивать работу компании по использованию возможностей повышения прибыли и рентабельности;
- служит источником по разработке рекомендаций по выявлению повышения прибыли.

При анализе отчета о финансовых результатов используют следующие показатели:

- валовую (маржинальная) прибыль (разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции);
- прибыль от продаж продукции, товаров, услуг (разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода);
- общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, чрезвычайные доходы и затраты);
- чистую прибыль – часть прибыли, остающаяся в распоряжении компании после уплаты процентов, налогов, экономических санкций и иных обязательных отчислений;
- капитализированную (нераспределенную) прибыль – часть чистой прибыли, направленная на финансирование прироста активов;
- потребляемую прибыль – часть, расходуемая на выплату дивидендов, работникам компании или на социальные программы.

Основными источниками анализа финансовых результатов являются: информация аналитического бухгалтерского учета по счетам финансовых результатов, «Бухгалтерский баланс» (форма №1) «Отчет о финансовых результатах» (форма №2), «Отчет об изменениях капитала» (форма №3), «Приложение к бухгалтерскому балансу» (форма №5), соответствующие таблицы бизнес-плана компании.

Система показателей оценки финансовых результатов деятельности. Экономическое содержание показателей оценки финансовых результатов деятельности организации за отчетный период, порядок их расчета и правила включения каждой статьи в отчет о финансовых результатах.

Основные показатели для анализа финансовых результатов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Система показателей для анализа финансовых результатов

Группа показателей	Показатели	Расчет	Критерии оценки	Характеристика

Динамика и качество формирования прибыли	Абсолютный прирост (снижение) прибыли	ΔП = П1 – П0, где П1 – прибыль в отчетном периоде; П0 – прибыль в базисном периоде	Анализируется в динамике	Отражает изменение прибыли в абсолютном выражении. Рассчитывается по отдельным видам прибыли.
	Удельный вес прочих доходов и расходов	Уд(пдр) = ПДР / ПДН, где ПДР – прочие доходы и расходы п/п (сальдо); ПДН – прибыль до налогообложения (Общая бух. прибыль)	Анализируется в динамике	Характеризует качество прибыли. Рост показателя свидетельствует о снижении качества фин. Рез. Целесообразно произвести расчет аналогичного показателя отдельно по прочим доходам (к сумме всех доходов) и прочим расходам (к сумме всех расходов)
Рентабельность (доходность)	Рентабельность продаж	Rпр = Прибыль от продаж / Выручка от продаж	Анализируется в динамике	Показывает, сколько прибыли приносит каждый рубль выручки от продаж
	Рентабельность (окупаемость) затрат	Rпр = Прибыль от продаж / Общая величина затрат в основной деятельности	Анализируется в динамике	Показывает, сколько прибыли имеет п/п с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию

				продукции
Качество управления	Относительное изменение прибыли	±Э = ЧП1 – ЧП0 * ТрВ, где ТрВ – темп роста выручки от продаж; ЧП – чистая прибыль	> 0 – относит. рост;< 0 – относительное снижение. Рост в динамике.	Характеризует качество управления п/п. Показатель рассчитывается по прибыли от продаж, что будет характеризовать качество управления в основной деятельности

Анализируя прибыль нужно изучить ее состав, структуру, динамику, а также выполнение плана за отчетный год. Изучая динамику прибыли нужно обращать внимание на инфляционные факторы изменения ее суммы.

Анализ финансовых результатов и факторов их формирования. Обоснование устойчивого тренда. Анализ факторов формирования доходов и расходов

Анализ финансовых результатов обычно производится в 5 этапов, которые будут рассмотрены ниже.

На I этапе анализируется уровень прибыли и ее динамика. Проводится в разрезе различных прибылей (убытков): в основной деятельности (прибыль от продаж, валовая прибыль), прочей деятельности (разница между прочими доходами и расходами) и конечными финансовыми результатами (прибыль до налогообложения, чистая прибыль).

II этапе оценивается в количественном измерении влияния факторов на финансовые результаты. При этом в основном анализируется прибыль от продаж.

Влияние факторов на прибыль от продаж представлено в таблице :

Таблица Методика расчета влияния факторов на прибыль от продаж

Коэффициент	Принцип расчета	Описание
Изменение прибыли от продаж за счет объема продаж	ΔП (VРП) = VРПобщ1 * Удi0 * (Pi0 - Ci0) – VРПобщ0 * Удi0 * (Pi0 - Ci0), где VРПобщ0, VРПобщ1 – количество реализованной продукции в отчетном и базисном периоде в натуральных единицах; Удi0 – удельный вес i-го вида продукции в общем объеме проданной продукции в базисном периоде; Pi0 – цена единицы i-го вида продукции в базисном периоде; Ci0 – себестоимость единицы i-го вида продукции в базисном периоде	Показывает, изменение прибыли от продаж под влиянием изменения натурального объема продаж
Изменение прибыли от продаж за счет структуры продаж	ΔП (Удi) = VРПобщ1 * Удi1 * (Pi0 - Ci0) – VРПобщ1 * Удi0 * (Pi0 - Ci0), Удi1 - удельный вес i-го вида продукции в общем объеме проданной продукции в отчетном периоде	Показывает изменение прибыли от продаж под влиянием изменения структуры продаж
Изменение прибыли от продаж за счет изменения цены продаж	ΔП (Р) = VРПобщ1 * Удi1 * (Pi1 - Ci0) – VРПобщ1 * Удi1 * (Pi0 - Ci0), Pi1 – цена единицы i-го вида продукции в отчетном периоде	Показывает изменение прибыли от продаж в результате изменения цены реализации
Изменение прибыли от продаж за счет с/с	ΔП (С) = VРПобщ1 * Удi1 * (Pi1 – Ci1) – VРПобщ1 * Удi1 * (Pi0 - Ci0), Ci1 – себестоимость единицы i-го вида продукции в отчетном периоде	Показывает изменение прибыли от продаж в результате изменения себестоимости

Результаты факторного анализа – информационная база для разработки товарной политики и поиска резервов снижения себестоимости продукции.

На III этапе анализируется качество формирования финансовых результатов. Проводится анализ факторов, которые влияют на формирование прибыли, по нижеперечисленным объектам:

1) анализируется бухгалтерская учетная политика и оцениваются бухгалтерские методы в формировании прибыли;

2) анализируется и оценивается налоговая учетная политика, а также влияние правил налогового учета и налоговых режимов на прибыль;

3) оценивается взаимосвязь прибыли и размера и качества дебиторской задолженности (разница между начисленной и отраженной в форме № 2 выручкой и прибылью и реально оплаченной);

4) анализируется и оценивается значение производственно-экономических факторов формирования прибыли от продаж, стабильности прибыли от продаж как основного элемента общей величины прибыли;

5) анализируется и оценивается состав и структура прочих доходов и затрат, характер их формирования. Анализ качества финансовых результатов с точки оценки факторов их формирования основывается на различной вероятности повторения отдельных элементов прибылей и убытков компании в будущем, что важно для построения обоснованных прогнозов и выявления возможных резервов улучшения финансовых результатов работы компании. Данное направление наиболее распостраненное.

Экспресс-анализ определяет удельный вес прочих прибылей и убытков в их сумме и в прибыли до налогообложения. Если удельный вес растет, то это значит, что ухудшается качество финансовых результатов. Углубленный анализ оценивает состав прочих прибылей и убытков в динамике. Это позволяет более выявить сильные и слабые стороны (случайные (чрезвычайные), редкие, необоснованные). Качество прибыли и ее последующий прогноз будет тем выше, чем меньше доля стабильных элементов прочих доходов и расходов в формировании финансовых результатов и чем меньше разрыв в показателях рентабельности, которые рассчитаны по учетным и скорректированным на нестабильные статьи суммам прибыли. Вероятность повторения факторов формирования и сохранения тенденции изменения прибыли от основной деятельности выше, чем от неосновной, так как финансовые результаты в данном вопросе в большей степени планируются и контролируются компанией. Однако могут возникнуть необоснованные, сверхнормативные затраты, которые снижают размеры прибыли и ее качество.

Анализ динамики прибыльности (рентабельности) продаж, активов, собственного капитала. Расчет влияния факторов на изменение показателей рентабельности

На IV этапе анализируется рентабельность, также оценивается доходность продаж и затрат от основной деятельности компании. Данные показатели формируют представление об эффективности текущей деятельности компании.

Прибыль является абсолютным показателем эффективности хозяйственной деятельности компании. Рентабельностью называют отношение прибыли к авансированному капиталу или его элементам:

- источники средств или их элементы;

- общая величина текущих расходов или их элементов.

Показатель рентабельности показывет сумму полученной прибыли компании на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов.

Рентабельностью активов (авансированного капитала) называют обобщающий коэффициент эффективности использования средств компании, который рассчитывается как отношение прибыли к капиталу, инвестированному для получения этой прибыли.

Показатели рентабельности активов и собственного капитала рассчитываются по формам №1 и № 2 бухгалтерской отчетности.

Общая рентабельность активов (авансированного капитала) по бухгалтерской прибыли: рассчитывается

$$Р^{б} / К, \text{ т.е. стр. 2300 ф.№2 / стр. 1600 ф.№1,}$$

где $Р^{б}$ – прибыль до налогообложения;

К – итог бухгалтерского баланса.

Рентабельность активов по чистой прибыли рассчитывается:

$$Р^{ч}/К, \text{ т.е. стр.2400 ф.№2 / стр. 1600 ф. №1,}$$

где $Р^{ч}$ – чистая прибыль.

Рентабельность активов – экономическая рентабельность, которая используется для оценки экономической эффективности инвестиций и в общем хозяйственной деятельности.

Рентабельность производственных активов (имущества) по бухгалтерской (или чистой) прибыли рассчитывается:

$$Р^{б}/ К^{п.а.},$$

где $К^{п.а}$ – стоимость производственных активов (имущества), в том числе основные производственные средства, нематериальные активы и запасы.

Рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения (или по чистой прибыли) рассчитывается по формуле:

$$Р^{б}/ К^{с}, \text{ т.е. стр.2300 ф.№ 2 / 1300 ф. № 1,}$$

где $К^{с}$ – величина собственного капитала как итога раздела III баланса «Капитал и резервы», или уточненного реального собственного капитала (чистых активов).

Данный коэффициент – это финансовая рентабельность, так как он определяется эффективностью не только использования активов, но и управления структурой капитала (собственного и заемного).

Основная цель работы каждого предприятия – нахождение оптимального управленческого решения, направленное на максимизацию прибыли, относительным выражением которого являются показатели рентабельности.

К основным показателям относят:

1. Балансовая рентабельность:

RБ = балансовая прибыль/Средняя сумма ОПФ и нормируемой части оборотных средств

2. Рентабельность продаж:

R = прибыль от реализации/выручка от реализации

3. Рентабельность активов:

(Ра): Ра = Пч / А,

где А – средняя величина активов (валюта баланса);

Пч – прибыль, которая остается в распоряжении компании (чистая прибыль)

4. Рентабельность продукции:

R=прибыль от реализации / полная себестоимость *100%

Показатели рентабельности делятся на четыре группы:

- показатели, которые расчитываются на основе прибыли;

- показатели, которые расчитываются на основе производственных активов;

- показатели, которые рассчитываются на основе потоков денежной наличности;

- показатели, которые рассчитываются на основе рентабельности отдельных видов продукции.

Преимущества использования этих коэффициентов в анализе состоит в сравнении эффективности деятельности не только в рамках одного предприятия, но и применения многомерного сравнительного анализа нескольких фирм за определенный промежуток времени. Кроме этого, коэффициенты рентабельности, как любые относительные показатели, являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли и дохода организаций.

Проблема в применении аналитических процедур в данной сфере состоит в том, что различные авторы предлагаю множество подходов к формированию не только базовой системы коэффициентов, но и методик анализа коэффициентов рентабельности.

Факторная модель для анализа рентабельности выглядит следующим образом:

$$R = P/N, \text{ или}$$

$$R = (N - S)/N * 100,$$

где P – прибыль;

N – выручка;

S – себестоимость.

Влияние фактора изменения цены на продукцию рассчитывается по формуле:

$$RN = (N1 - S0)/N1 - (N0 - S0)/N0$$

Соответственно, влияние фактора изменения себестоимости рассчитывается по формуле:

$$RS = (N1 - S1)/N1 - (N1 - S0)/N1$$

Сумма факторных отклонений даст общее изменение рентабельности за период:

$$R = RN + RS$$

Рентабельность – результат производственного процесса, формируемого под влиянием факторов, которые связаны с повышением эффективности оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий. Общая рентабельность компании рассматривается как функция ряда количественных коэффициентов-факторов: структуры и фондоотдачи основных производственных фондов, оборачиваемости нормируемых оборотных средств, рентабельности реализованной продукции.

Трехфакторная модель анализа рентабельности.

1. Исследует влияние изменения фактора прибыльности продукции.

Рассчитывается условная рентабельность по прибыльности продукции при условии, что изменилась только рентабельность продукции, а значения всех остальных факторов осталось на уровне базисных.

2. Исследуется влияние изменения фондоемкости.

Рассчитывается условная рентабельность по фондоемкости при условии, что изменились два фактора – рентабельность продукции и фондоемкость, а значения всех остальных факторов остались на уровне базисных.

3. Исследуется влияние оборачиваемости оборотных средств.

Осуществляется расчет рентабельности на отчетный период. Она рассматривается как условная рентабельность при условии, что изменились значения всех трех факторов рентабельности продукции, фондоемкости и оборачиваемости оборотных средств.

Пятифакторная модель анализа рентабельности.

1. Исследуется влияние изменения фактора материалоемкости продукции.

Рассчитывается условная рентабельность по материалоемкости продукции при условии, что изменилась только материалоемкость продукции, а значения всех остальных факторов остались на уровне базисных.

2. Исследуется влияние изменения фактора трудоемкости продукции.

Рассчитывается условная рентабельность по трудоемкости продукции при условии, что изменялись как материалоемкость, так и трудоемкость продукции, а значения всех остальных факторов остались на уровне базисных.

3. Исследуется влияние изменения фактора амортизациеемкости продукции.

Рассчитывается условная рентабельность по амортизациеемкости продукции при условии, что изменялись материалоемкость, трудоемкость и амортизациеемкость продукции, а значения всех остальных факторов остались на уровне базисных.

4. Исследуется влияние изменения фактора скорости оборачиваемости основного капитала.

Рассчитывается условная рентабельность по скорости оборачиваемости основного капитала при условии, что изменялись материалоемкость, трудоемкость, амортизациеемкость продукции и скорость оборачиваемости основного капитала, а значение скорости оборачиваемости оборотных средств осталось на уровне базисного.

5. Исследуется влияние изменения фактора скорости оборачиваемости оборотного капитала.

На V этапе оценивается качество управления компанией. Рассчитывается соотношение темпов роста прибыли и выручки от продаж. Если темпы роста прибыли больше темпов роста выручки, то это говорит о улучшении качества управления компанией. Об этом можно говорить, если прибыль растет в основном за счет стабильных ее составляющих.

Обобщение результатов анализа, их интерпретация и выявление неиспользованных возможностей роста прибыли и повышение уровня рентабельности хозяйствования.

В результате анализа финансовых результатов принимаются следующие управленческие решения.

1. Прибыль от продаж отражает эффект маркетинговой и производственной деятельности, ее отрицательная динамика требует выявления внутренних и внешних причин и устранения негативно влияющих факторов. Если уменьшение прибыли связано с

уменьшением объема продаж в натуральном выражении, начальство компании должно выявлять причины, которые повлияли на такое уменьшение. Основные причины:

1) невыполняется план производства;

2) падает спрос на продукцию;

3) появляются на рынке конкурирующие компании с подобными, но более дешевыми видами продукции и т.д.

2. В рамках управления качеством финансовых результатов особое внимание уделяется размеру и структуре прочих прибылей и убытков. Если их сальдо отрицательное, то это говорит о плохой работе финансовой службы. Руководство должно фиксировать данные факты и возможную их ликвидацию в будущем.

3. Особая роль в управлении финансовыми результатами отводится оценке коэффициентов рентабельности. При уменьшении рентабельности затрат необходимо оценить, за счет чего происходит это снижение: либо за счет прибыли от продаж, либо за счет затрат. Рост последних приводит как к снижению прибыли, так и к рентабельности. В связи с этим руководство компании должно принять все меры для снижения уровня затрат.

4. Оценивается качество управления компании можно использовать довольно простой коэффициент – относительное изменение прибыли. Если данный коэффициент положительный, то это говорит о достаточно высоком качестве управления компании (темпы роста прибыли выше темпов роста выручки от продаж). В обратной ситуации слабые моменты определяются по результатам комплексного анализа ресурсов, капитала, продаж, затрат и провести конкретные мероприятия.

Анализ отчета об изменении капитала

Значение, функции и роль Отчета в оценке капитала организаци

Форма № 3 «Отчет об изменениях капитала», утвержденная приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н, заполняется в составе годовой бухгалтерской отчетности. В ней отражаются показатели, характеризующие формирование уставного, добавочного и резервного капитала предприятия, а также нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Кроме того, форма №3 содержит сведения о формировании и использовании резервов.

Каждая организация, самостоятельно осуществляющая производственную или иную коммерческую деятельность, должна обладать определенным капиталом, то есть определенной величиной финансовых ресурсов, представляющей собой совокупность материальных ценностей, денежных средств, финансовых вложений и исключительных прав, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности.

Выделяют две различные характеристики общего капитала:

- активный (функционирующий);
- пассивный, отражающий источники финансирования и оплаты действующего капитала.

Активный капитал (или активы) организации состоит из имущества организации. В зависимости от скорости оборота различают активы длительного пользования, которые более одного года используются организацией, и оборотные активы, предназначенные для текущего (одноразового) использования в процессе хозяйственной деятельности или находящиеся в обороте организации не более одного года. То есть активный капитал предприятия подразделяется на основной (долгосрочный) капитал и оборотный (текущий) капитал. В основной капитал входят основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые инвестиции, доходный вложения в имущество и др.

Оборотный капитал имеет в своем составе материальные оборотные средства (материально-производственные запасы, готовая продукция и товары, затраты в незавершенном производстве); средства в текущих расчетах; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства.

Пассивный капитал характеризует источники формирования имущества (активного капитала) обособленной организации и включает собственный и заемный капитал.

Заемный капитал (ЗК) представляет собой часть стоимости имущества организации, приобретенного в счет обязательства вернуть поставщику, банку, другому заимодавцу.

Собственный капитал организации как юридического лица или обособленного хозяйствующего субъекта в общем виде определяется стоимостью имущества, принадлежащего организации на правах собственности.

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли. Первым по времени появления в качестве объектов учета в организациях появляется уставный капитал, порядок формирования которого зависит от организационно-правовой формы, в которой создается организация .

Для собственного капитала характерны следующие олсобенности:

1. Простота привлечения (нужно решение собственника или без согласия других хозяйствующих субъектов).
2. Высокая нормой прибыли на вложенный капитал, т.к. не выплачиваются проценты по привлечению средств.
3. Низкий риск потери финансовой устойчивости и банкротства предприятия.

Недостатки в использовании собственных средств:

1. Ограниченный объем привлечения, т.е. невозможно существенно расширить хозяйственную деятельность.
2. Не используется возможность прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.

Таким образом, предприятие, использующее только собственные средства имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограниченны возможности прироста прибыли.

Добавочный капитал – составляющая собственного капитала в его настоящей трактовке – объединяет группу достаточно разнородных элементов: суммы от дооценки внеоборотных активов предприятия; безвозмездно полученные ценности; эмиссионный доход акционерного общества и др.

Резервный капитал формируется в соответствии с установленным законом порядком и имеет строго целевое назначение. В условиях рыночной экономики резервный капитал выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для целей возмещения убытков и обеспеченности защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли предприятия.

Нераспределенная прибыль представляет собой прибыль, остающуюся после выплаты налогов и других платежей и формирования резервов (фондов). По экономическому содержанию нераспределенная прибыль настолько близка к резервам, что ее рассматривают в качестве свободного резерва.

Средства резервов (фондов) и нераспределенной прибыли помещены в конкретное имущество или находятся в обороте. Их величина характеризует результат деятельности предприятия и свидетельствует о том, насколько увеличились активы предприятия за счет собственных источников.

Деление собственного капитала на капитал и резервы носит не столько теоретическое, сколько практическое значение: по соотношению и динамике этих групп оценивают деловую активность и эффективность деятельности предприятия. Тенденция к увеличению удельного веса второй группы (резервы) характеризует способность наращения средств, вложенных в активы предприятия.

Т. о. можно сказать, что величина чистых активов показывает сумму средств, реально находящихся в собственности у предприятия.

Определение величины чистых активов (собственного капитала) имеет не только теоретическое, но и большое практическое значение.

На основании показателя стоимости чистых активов оценивается структура капитала (соотношение собственных и заемных средств). Снижение доли собственного капитала влечет за собой ухудшение кредитоспособности предприятий.

В составе собственного капитала необходимо выделить долю его отдельных составляющих, а также отразить динамику его состава и структуры за последние годы.

Необходимость раздельного рассмотрения статей собственного капитала связана с тем, что каждая из них является характеристикой правовых и иных ограничений способности предприятия распоряжаться своими активами.

Заемные средства представляют собой правовые и хозяйственные обязательства предприятия перед третьими лицами.

Достоинства заемного капитала:

1. Широкие возможности привлечения капитала (при наличии залога или гарантии).
2. Увеличение финансового потенциала предприятия при необходимости увеличения объемов хозяйственной деятельности.
3. Способность повысить рентабельность собственного капитала.

Недостатки заемного капитала:

1. Сложность привлечения, т.к. решение зависит от других хозяйствующих субъектов.
2. Необходимость залога или гарантий.
3. Низкая норма рентабельности активов.
4. Низкая финансовая устойчивость предприятия.

Следовательно, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий потенциал и возможность прироста рентабельности собственного капитала. При этом теряется финансовая устойчивость.

Величина заемных средств характеризует возможные будущие изъятия средств предприятия, связанные с ранее принятыми обязательствами. К основным видам обязательств предприятия относятся:

- долгосрочные и краткосрочные кредиты банков;
- долгосрочные и краткосрочные займы;
- кредиторская задолженность предприятия поставщикам и подрядчикам, образовавшаяся в результате разрыва между временем получения товарно-материальных ценностей или потребления услуг и датой их фактической оплаты;
- задолженность по расчетам с бюджетом, возникшая вследствие разрыва между временем начисления и датой платежа;
- долговые обязательства предприятия перед своими работниками по оплате их труда;
- задолженность органам социального страхования и обеспечения;
- задолженность предприятия прочим хозяйственным контрагентам.

Заемные средства обычно классифицируют в зависимости от степени срочности их погашения и способа обеспеченности.

По степени срочности погашения обязательства подразделяют на долгосрочные и текущие. Средства, привлекаемые на долгосрочной основе, обычно направляют на приобретение активов длительного использования, тогда как текущие пассивы, как правило, являются источником формирования оборотных средств.

В международной и отечественной практике для оценки ликвидности фирмы рассчитывают рабочий капитал - разность между текущими активами и текущими обязательствами (увеличенными на сумму краткосрочных кредитов). Он показывает, какая сумма оборотных средств финансируется за счет собственных средств предприятия, а какая - за счет банковских кредитов. Рабочий капитал равен II раздел баланса минус V раздел баланса плюс краткосрочные кредиты.

Управлять рабочим капиталом можно, используя:

1. Чистые оборотные активы
2. Собственный оборотный капитал
3. Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом - характеризует степень участия собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов, и другие коэффициенты.

В современных условиях структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия – его платежеспособность и ликвидность, величину дохода, рентабельность деятельности.

Оценка структуры источников средств предприятия проводится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации. Внешние пользователи (банки, кредиторы, инвесторы) оценивают изменение доли собственных средств предприятия в общей сумме источников средств с точки зрения финансового риска при заключении сделок. Риск возрастает с уменьшением доли собственного капитала. Внутренний анализ структуры капитала связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности предприятия.

Следовательно, существует объективная потребность во всестороннем изучении, анализе и улучшении методологии и организации экономического анализа собственного капитала хозяйствующих субъектов.

Анализ движения уставного капитала, добавочного капитала, резервного фонда. Выявление причин увеличения (снижения) доли средств собственного капитала в общей сумме источников финансирования организации.

Анализ начинается с изучения движения собственного капитала коммерческой организации в целом и ведется в разрезе основных факторов, определяющих его поступление и выбытие, в сравнении с данными предыдущего года (табл. 1). При этом выделяются две группы факторов, определяющих поступление и выбытие собственного капитала:

-факторы первого порядка: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал и нераспределенная прибыль;

-факторы второго порядка, определяющие изменения факторов первого порядка: изменения в учетной политике, результат от переоценки объектов основных средств, результат от пересчета иностранной валюты, чистая прибыль, дивиденды,

дополнительный выпуск акций, увеличение номинальной стоимости акций, реорганизация юридического лица, уменьшение номинала акций, уменьшение количества акций.

Структура поступления и структура выбытия собственного капитала анализируются в отдельности.

По итогам аналитических расчетов делается вывод по поводу основных факторов, обусловивших поступление и выбытие собственного капитала коммерческой организации, и их влиянии на изменение его величины в отчетном году в сравнении с данными предыдущего года.

Далее рассчитываются и анализируются коэффициенты, характеризующие движение (поступление, выбытие, прирост) собственного капитала коммерческой организации в целом, а также определяющих его факторов первого порядка: уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала и нераспределенной прибыли.

Анализ указанных коэффициентов ведется в динамике. По итогам анализа делается вывод по поводу их изменений. Кроме того, целесообразно сопоставить значения коэффициентов поступления и выбытия. Если значения коэффициентов поступления превышают значения коэффициентов выбытия, значит, в коммерческой организации идет процесс наращивания собственного капитала, и наоборот.

Коэффициенты, характеризующие движение собственного капитала и его факторов первого порядка

Наименование коэффициента	Расчетная формула	
	Числитель	Знаменатель, остаток
Поступления	Поступило	На конец года
Выбытия	Выбыло	На начало года
Прироста	Прирост (поступило - выбыло)	На начало года

На основании данных отчета об изменениях капитала могут быть рассчитаны два достаточно важных для оценки финансового состояния коммерческой организации показателя:

- коэффициент устойчивости экономического роста;

- норма распределения чистой прибыли на дивиденды.

Коэффициент устойчивости экономического роста характеризует возможности развития коммерческой организации за счет внутренних источников (чистой прибыли) и показывает, какими темпами в среднем увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности без привлечения внешних источников

финансирования (дополнительного акционерного капитала). Его расчетная формула следующая:

$$Куэр = (ЧП - Д)/СКср$$

где Куэр - коэффициент устойчивости экономического роста;

ЧП - чистая прибыль;

Д - дивиденды (если предприятие неакционерное, то это чистая прибыль, остающаяся в распоряжении собственников);

СКср - средняя сумма собственного капитала за период.

Необходимо отметить, что определение допустимых и экономически оправданных темпов развития предприятия - одна из важнейших задач его финансового менеджмента, а коэффициент устойчивости экономического роста является одним из инструментов, используемых при ее решении.

Анализ коэффициента устойчивости экономического роста ведется в динамике, в сравнении с плановыми данными, данными предприятий, относящихся к той же отрасли экономики, а также среднеотраслевыми данными. По итогам анализа разрабатываются предложения по оптимизации его значения с целью обеспечения наибольшей эффективности финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации.

Норма распределения чистой прибыли на дивиденды характеризует дивидендную политику в целом коммерческой организации и показывает удельный вес дивидендов в чистой прибыли коммерческой организации. Ее расчетная формула имеет следующий вид:

$$Нр = Д/ЧП$$

где Нр - норма распределения чистой прибыли на дивиденды;

Д - дивиденды;

ЧП - чистая прибыль.

Величина данного показателя определяется видом дивидендной политики предприятия (например, постоянного дивиденда, остаточного дивиденда и т.д.), однако, наиболее его оптимальным значением считается 0,4 - 0,6.

Преобразуем формулу (2) следующим образом:

$$Нр = Д/ЧП = (ЧП - РП)/ЧП = 1- (РП/ЧП) = 1 - ДРП$$

где Нр - норма распределения чистой прибыли на дивиденды;

Д - дивиденды;

ЧП - чистая прибыль;

РП - реинвестируемая прибыль (часть чистой прибыли, оставшаяся на предприятии после выплаты дивидендов);

ДРП - доля реинвестируемой прибыли.

Доля реинвестируемой прибыли характеризует инвестиционную политику коммерческой организации и показывает удельный вес реинвестируемой прибыли в чистой прибыли коммерческой организации.

Норма распределения чистой прибыли на дивиденды и доля реинвестируемой прибыли - сопряженные показатели, их сумма равна 1.

Рекомендуемое значение доли реинвестируемой прибыли такое же, как и нормы распределения чистой прибыли на дивиденды, - 0,4 - 0,6.

Примерное равенство рекомендуемых значений этих показателей объясняется необходимостью достижения своего рода баланса между инвестиционными решениями и решениями по выплате дивидендов. Следует особо подчеркнуть, что нахождение наиболее оптимального соотношения между инвестиционными решениями и решениями по выплате дивидендов - один из важнейших вопросов финансового менеджмента коммерческой организации.

Анализ нормы распределения чистой прибыли на дивиденды и доли реинвестируемой прибыли ведется в сравнении с рекомендуемыми значениями, в динамике и в сравнении с планом. По итогам анализа разрабатываются предложения, направленные на оптимизацию дивидендной и инвестиционной политик предприятия.

Между коэффициентом устойчивости экономического роста и нормой распределения чистой прибыли на дивиденды либо долей реинвестируемой прибыли существует определенного рода взаимосвязь. Для ее выявления преобразуем формулу следующим образом:

$$Куэр = (ЧП - Д)/СКср = ЧП/СКср \times (1 - Д/ЧП) = Рск \times (1 - Нр) = Рск \times ДРП$$

где Куэр - коэффициент устойчивости экономического роста;

ЧП - чистая прибыль;

Д - дивиденды (если предприятие неакционерное, то это чистая прибыль, остающаяся в распоряжении собственников);

СКср - средняя сумма собственного капитала за период;

Нр - норма распределения чистой прибыли на дивиденды;

ДРП - доля реинвестируемой прибыли;

Рск - рентабельность собственного капитала.

Таким образом, норма распределения чистой прибыли на дивиденды и доля реинвестируемой прибыли могут рассматриваться в качестве факторов, оказывающих влияние на коэффициент устойчивости экономического роста, расчет которого может быть выполнен соответственно способами цепных подстановок и абсолютных разниц. Из формулы (4) видно, что рост нормы распределения чистой прибыли на дивиденды (снижение доли реинвестируемой прибыли) приводит к уменьшению значения коэффициента устойчивости экономического роста, и наоборот - снижение нормы распределения чистой прибыли на дивиденды (рост доли реинвестируемой прибыли) приводит к увеличению значения коэффициента устойчивости экономического роста.

Анализ резервов коммерческой организации начинается с изучения их объема, состава и структуры за предыдущий и отчетный годы в разрезе основных групп, к которым относятся резервы:

- образованные в соответствии с законодательством;

- образованные в соответствии с учредительными документами;

- оценочные;

- предстоящих расходов.

По итогам расчетов делаются выводы о влиянии на отклонение общей величины резервов каждой группы изменения каждой их составляющей, а также дается оценка структурным изменениям по каждой группе резервов в предыдущем и отчетном годах.

Следующим этапом анализируется движение резервов коммерческой организации. Анализ ведется по группам резервов в целом и по каждому резерву в отдельности. В ходе анализа выполняется расчет и оценка коэффициентов поступления, использования и прироста.

Коэффициенты, характеризующие движение резервов

Наименование коэффициента	Расчетная формула	
	Числитель	Знаменатель, остаток
Поступления	Поступило	На конец года
Использования	Использовано	На начало года
Прироста	Прирост (поступило - использовано)	На начало года

Анализ указанных коэффициентов ведется в динамике. По итогам анализа делается вывод по поводу их изменений. Кроме того, целесообразно сопоставить значения коэффициентов поступления и использования. Если значение коэффициента поступления превышает значение коэффициента использования, значит, в коммерческой организации идет процесс наращивания резервов, и наоборот.

Анализ чистых активов включает:

- изучение динамики стоимости чистых активов за несколько лет;

- сравнение стоимости чистых активов с величиной уставного капитала.

Снижение стоимости чистых активов рассматривается как негативное явление, свидетельствующее о том, что величина реального собственного капитала предприятия снижается, и наоборот.

Сравнение стоимости чистых активов (ЧА) с уставным капиталом (УК) обусловлено тем, что в соответствии с Гражданским кодексом РФ (ст. ст. 90 и 99) организация обязана уменьшить уставный капитал до величины чистых активов, если по итогам года стоимость чистых активов будет меньше уставного капитала. В этой связи рекомендуемым соотношением между стоимостью чистых активов и величиной уставного капитала является следующее:

$$ЧА >= УК$$

По итогам анализа чистых активов делается вывод по поводу изменения их стоимости и соотношения с величиной уставного капитала.

По окончании анализа формы "Отчет об изменениях капитала" бухгалтерской (финансовой) отчетности формулируется заключение, обобщающее сделанные ранее промежуточные выводы, в котором дается итоговая оценка всем изменениям капитала, произошедшим в отчетном году.

Обобщение результатов анализа, их интерпретация и выявление неиспользованных возможностей по оптимизации расходования собственных источников финансирования

Структура капитала предприятия - это соотношение всех видов собственных и заемных финансовых ресурсов предприятия, применяемых в процессе операционной деятельности для целей финансирования активов. Причем соотношение заемных и собственных ресурсов предприятия является одним из базовых критериев его финансовой устойчивости.

Оптимальная структура капитала - это такое соотношение использования собственных и заемных средств предприятия, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорция между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости, т.е. максимизируется рыночная стоимость предприятия. Оптимизация структуры капитала – это непрерывный процесс адаптации к изменениям экономической ситуации, налогового законодательства, сил конкуренции.

Сегодня однозначное решение задачи по оптимизации структуры капитала представляется практически невозможным. Не существует некой общей теории, которую можно применить к любой компании. Довольно много факторов приходится учитывать, причем эти факторы могут носить как качественный, так и количественный характер, что, однако, не помешает сформулировать основные критерии оптимизации структуры капитала предприятия, которыми выступают:

- Приемлемый уровень доходности и риска в деятельности.
- Минимизация средневзвешенной стоимости капитала.
- Максимизация рыночной стоимости.

Механизм процесса оптимизации предполагает установление целевой структуры капитала. Под целевой структурой капитала понимается соотношение собственных и заемных источников формирования капитала предприятия, которое позволяет в полной мере обеспечить достижение избранного критерия ее оптимизации.

В качестве неких базовых принципов управления и оптимизации структуры капитала можно отметить:

- структура финансирования предприятия, прежде всего, она, должна соответствовать стратегическим целям предприятия и ее акционеров;
- финансовый рычаг увеличивает стоимость предприятия, но при этом вырастают риски и издержки, связанные с заемными средствами;
- смещение в сторону долга целесообразно в случае ограниченных по сроку и объему инвестиций, прогнозируемых долгосрочных стабильных денежных потоках и значительных материальных активов. В случае превалирования нематериальных активов и плохо прогнозируемых инвестиционных затрат финансирование лучше осуществлять за счет собственных средств;
- изменения в экономике могут полностью перевернуть ситуацию, и вчерашние лидеры станут аутсайдерами;
- при принятии решения о структуре финансирования необходимо учитывать все стороны, вовлеченные в процесс: акционеров, кредиторов, менеджмент, поставщиков и клиентов, персонал компании.

В процессе анализа рассматривают такие параметры, как коэффициенты финансовой независимости, задолженности, напряженности, соотношения между краткосрочными и долгосрочными обязательствами. Далее изучают показатели оборачиваемости и доходности активов и собственного капитала.

В целом, оптимальная структура капитала характеризуется коэффициентом соотношения использования собственного и заемного капитала (нормативное значение показателя от 0,9 до 1,1):

Коск = Заемный капитал / собственный капитал

Анализ отчёта о движении денежных средств

Значение, функции и роль Отчета в анализе и оценке денежных средств организации

Отчёт о движении денежных средств — отчёт компании об источниках денежных средств, а также их использовании в определенном временном периоде. Отчёт отражает денежные поступления компании, включая классификацию по основным источникам и её денежные выплаты по различным направлениям использования в течение периода. Отчёт позволяет оценить полученные производственные результаты, данные краткосрочной ликвидности, долгосрочной кредитоспособности, позволяет провести финансовый анализ компании.

Подготовка данных отчетов необходима для получения достоверной информации, а такие показатели, как «доходы» и «расходы», использующиеся в отчетах о прибыли, не отражают в полной мере действительного движения денежных средств. Например, поступления за реализованную продукцию не всегда относятся к тому временному периоду, в котором продукция была отгружена. В отчетах о прибыли также нет информации, включающей другие направления деятельности, за исключением производственно-хозяйственной, а именно, о финансовой и инвестиционной деятельности. Следующим достоинством отчета о движении денежных средств является его несвязность с положением учетной политики фирмы, которая может различаться. Данный факт позволяет считать его более пригодным для сравнения нескольких компаний. Полезность отчета может быть более высокой, в данном контексте, чем отчет о прибылях и убытках.

Основная цель отчета о движении денежных средств – это предоставление информации о поступлении и выбытии денежных средств организации в отчетном периоде, а также в разрезе операционной, финансовой и инвестиционной деятельностей.

Данные отчета о движении денежных средств необходимы не только руководству организации, но и внешним пользователям – кредиторы и инвесторы. Руководству организации отчет о движении денежных средств необходим при расчете текущей ликвидности организаций, определении дивидендов, оценке воздействия на общее состояние организации решений о дополнительных инвестициях в другие предприятия. Из отчета руководство получает информацию о том, обеспечивалось ли достижение прибыльности организации достаточным притоком денежных средств, которое способствует расширению проводимых операций или позволяет продолжать их на прежнем уровне. Менеджерам необходим этот отчет для определения, будет ли у организации достаточно денежных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности, а именно соответствует ли приток денежных средств необходимому уровню ликвидности организации.

Помимо этого, отчет о движении денежных средств помогает руководству в планировании инвестиционной и финансовой политики организаций. Он отражает капитальные вложения в основные средства, другие долгосрочные активы, содержит данные об изъятии денежных средств из сферы инвестиций, дает представление о деятельности организации по привлечению финансовых инструментов для ее развития.

Для анализа и оценки движения денежных средств используют:

– величину и значение чистого денежного потока по операционной, инвестиционной и финансовой деятельностям;

– соотношение чистого денежного потока по операционной деятельности и чистой прибыли;

– соотношение чистых операционных, инвестиционных и финансовых денежных потоков.

Отчет о движении денежных средств позволяет проанализировать все хозяйственные операции, которые проходят через банковский счет фирмы, и разделяет их на три категории:

1) текущая деятельность, которая связана с получением прибыли в качестве основной цели процесса производства продукции, оказания услуг организацией;

2) инвестиционная деятельность, которая связана с осуществлением капитальных вложений, с целью приобретения долгосрочных активов и долгосрочных финансовых вложений;

3) финансовая деятельность, которая связана с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, эмиссией ценных бумаг.

Значение отчета о движении денежных средств состоит в:

– предоставлении пользователям возможности проанализировать способность организации привлекать и использовать денежные средства;

– содержании информации, которая позволит оценить финансовую гибкость организации

– использовании данного отчета инвесторами и кредиторами, оценивая величину доходов организации;

– объяснении причин увеличения (снижения) потока денежных средств и их эквивалентов в отчетном периоде;

– разделении потоков денежных средств на категории: текущая, инвестиционная и финансовая деятельность;

– предоставлении дополнительной информации о неденежных инвестиционных и финансовых операциях.

Отчет о движении денежных средств играют важную роль не только для оценки эффективности управления денежными ресурсами организации, но и используется в анализе деятельности организации в целом, так как при этом возможны:

– увязка результатов отчетного и предыдущего года;

– раскрытие основных источников получения и использования денежных средств;

– нейтрализация эффекта отражения выручки методом начисления;

– прогнозирование притока и оттока денежных средств в перспективе;

– проведение анализа ликвидности организации;

– раскрытие направлений деятельности организации и сравнительного анализа их значимости.

Отчет о движении денежных средств - одна из основных форм финансовой отчетности, которая суммирует информацию о поступлении и выбытии денежных средств организации . Информация, включающая данные о движении денежных средств предприятия, предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки масштабов денежного оборота организации, способность организации выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, государством, кредиторами и иными контрагентами, перспективную возможность создавать положительные потоки денежных средств, осуществимость финансирования капитальных расходов и возможных

внутренних и внешних источников такого финансирования. Отчет о движении денежных средств содержит информацию, полезную при оценке финансовой эластичности организации, то есть ее способности в генерировании достаточного количества денежных средств с целью своевременного реагирования на неожиданно возникающие потребности и возможности.

Анализ денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности

Анализ денежных потоков может служить, как основа для оценки и прогнозирования платежеспособности предприятия, его финансового состояния. В соответствии с ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации", утвержденным Приказом Минфина России от 06.07.1999 N 43н, по видам деятельности выделяют три вида денежных потоков: по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Денежные потоки по текущей деятельности формируются в результате деятельности организации, которая преследует основную цель – извлечение прибыли (коммерческая организация), либо не преследует извлечение прибыли основной целью (некоммерческая организация).

Денежные потоки по инвестиционной деятельности создает деятельность организации при капитальных вложениях в различные виды основных средств и нематериальных активов, их продажей и осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуске облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера.

Денежные потоки по финансовой деятельности организация формирует, осуществляя деятельность, которая связана с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском и выбытием ранее приобретенных ценных бумаг краткосрочного характера.

Эффективно организованная деятельность организации по генерированию денежных потоков является важнейшим симптомом ее «финансового здоровья», а также предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов ее хозяйственной деятельности в целом. Знание и практическое использование принципов, механизмов и методов организации и эффективного управления денежными потоками позволяет обеспечить переход компании к новому качеству экономического развития в современных условиях рынка. Информация о движении денежных средств полезна в прогнозировании будущих объемов денежных средств. Направления оттока и притока денежных средств по финансовой деятельности представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Основные направления притока и оттока денежных средств по финансовой деятельности

Приток	Отток
1. Полученные ссуды и займы 2. Эмиссия акций, облигаций 3. Получение дивидендов по акциям и процентов по облигациям	4. Возврат ранее полученных кредитов 5. Выплата дивидендов по акциям и процентов по облигациям 6. Погашение облигаций

Управление денежными потоками организации – важная составная часть всей системы управления ее финансовой деятельностью. Эффективное управление денежными потоками невозможно без формирования специальной политики, как части общей финансовой стратегии компании [14]. Процесс реализации данной политики разрабатывается в соответствии со следующими основными этапами:

– анализ денежных потоков компании в предшествующем периоде;

– исследование факторов, которые непосредственно влияют на формирование денежных потоков организации;

– обоснование типа политики управления денежными потоками организации;

– выбор наиболее перспективных направлений и методов оптимизации денежных потоков компании, которые позволят в полном объеме обеспечат реализацию избранной политики управления;

– планирование денежных потоков компании в разрезе отдельных их видов;

– обеспечение эффективного контроля реализации избранной политики управления денежными потоками организации.

Расходование денежных средств по финансовой деятельности осуществляется исходя из приобретения краткосрочных ценных бумаг, возвратов кредитов и займов и т.п. При проведении анализа сначала оценивается общая финансовая ситуация и определяются факторы, которые главным образом могут повлиять на изменение остатков денежных средств по видам деятельности.

Поступление денежных средств по текущей деятельности может быть выражено в величинах оплаченной выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг и авансов, полученных от покупателей (заказчиков). В расходы денежных средств по текущей деятельности могут включаться: оплата товаров, отчисления на социальные нужды (внебюджетные фонды), подотчетные суммы, выданные на нужды текущей деятельности, оплата начисленных налогов и авансовых платежей в бюджет, авансы поставщикам, оплата процентов по полученным кредитам и займам, которые используются на нужды текущей деятельности.

В поступление денежных средств по инвестиционной деятельности включены: оплаченная выручка от продажи основных средств и иного имущества, дивиденды и проценты по долгосрочным финансовым вложениям, поступления в связи с выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т.д. Расходы денежных средств по инвестиционной деятельности связаны с основными средствами и нематериальными активами, оплатой долевого участия в строительстве и прочими капитальными вложениями, приобретением долгосрочных ценных бумаг и осуществлением долгосрочных финансовых вложений, выплатами дивидендов и процентов по выпущенным акциям и другим долгосрочным ценным бумагам.

Наиболее известны два метода формирования и анализа отчета о движении денежных средств:

1) прямой метод предполагает использование учетных данных об оборотах по статьям денежных средств, раскрытие информации о поступлении и расходовании денежных средств в разрезе различных видов деятельности. Однако этот метод не раскрывает взаимосвязи полученного конечного финансового результата (чистой прибыли или убытка) и изменения денежных средств (чистого денежного потока) организации.

2) косвенный метод предполагает использование данных не только статей денежных средств, но и всех остальных статей активов и пассивов, изменение которых влияет на финансовые потоки организации.

Оба метода используют при формировании отчета о движении денежных средств по текущей деятельности. Денежные потоки от инвестиционной и финансовой деятельности отражают прямым методом. Разница между ними состоит в различной последовательности процедур определения величины потока денежных средств в результате текущей деятельности.

Прямой метод основывается на исчислении притоков (выручка от продажи продукции, работ, услуг, авансы полученные и другое) и оттоков (оплата счетов поставщиков, возврат полученных краткосрочных займов и другое) и денежных средств, то есть исходным элементом является выручка.

Приток денежных средств	Отток денежных средств
Производственная деятельность	
Денежная выручка от реализации продукции	Оплата счетов поставщиков и подрядчиков
Поступление от перепродажи товаров, полученных в результате совершения бартерных сделок	Оплата труда персонала
Поступления от погашения дебиторской задолженности	Отчисления в бюджет и внебюджетные фонды
Авансы, полученные от покупателей и заказчиков Целевое финансирование и поступления	Выплата подотчетных сумм Погашение краткосрочных кредитов и займов, включая уплату процентов
Полученные краткосрочные кредиты и займы	Краткосрочные финансовые вложения
Прочие поступления от производственной деятельности	Прочие расходы, связанные с производственной деятельностью
Инвестиционная деятельность	
Продажа необоротных материальных и нематериальных активов	Приобретение необоротных материальных и нематериальных активов
Бюджетные ассигнования и другие виды долгосрочного финансирования	Капитальные сложения
Полученные долгосрочные кредиты и размещенные займы	Долгосрочные финансовые вложения
Погашение долгосрочной задолженности заемщиками	Выдача авансов подрядчикам
Дивиденды и проценты по долгосрочным финансовым вложениям	Оплата долевого участия в строительстве объектов
Прочие поступления от инвестиционной деятельности	Прочие расходы, связанные с инвестиционной деятельностью
Финансовая деятельность	
Полученные краткосрочные кредиты и	Выдача авансов

привлеченные займы	
Поступления от размещения краткосрочных ценных бумаг	Краткосрочные финансовые вложения
Бюджетные ассигнования и другие виды краткосрочного финансирования	Выплата процентов по краткосрочным привлеченным кредитам и размещенным займам
Дивиденды и проценты по краткосрочным финансовым вложениям	Погашение краткосрочных кредитов и займов
Прочие поступления от финансовой деятельности	Прочие расходы, связанные с финансовой деятельностью

Одним из основных направлений анализа денежных потоков является обоснование степени достаточности (недостаточности) формирования объема денежной массы в целом, по видам деятельности, сбалансированностью положительных и отрицательных денежных потоков по объемам и во времени. Этому способствует анализ денежных потоков прямым методом. Однако данный метод имеет серьезный недостаток по причине не раскрытия взаимосвязей полученных финансовых результатов и изменений денежных средств на счетах организации.

Анализ движения денежных средств, осуществляемый при помощи прямого метода, должен быть дополнен информацией о причинах расхождения размера прибыли и изменения денежных средств. С этой целью проводится анализ движения денежных средств косвенным методом.

Применение косвенного метода предполагает корректировку чистой прибыли (убытка) при преобразовании величины полученного финансового результата в величину чистого денежного потока. Сумма чистой прибыли корректируется на изменение статей оборотных средств, следовательно, чистая прибыль должна быть увеличена на статьи дебиторской задолженности и уменьшена на сумму прироста выданных авансов и производственных затрат. В результате корректировки чистой прибыли устанавливается реальный приток (отток) денежных средств от текущей, финансовой и инвестиционной деятельности. Способы оптимизации избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельней предприятия, которая направлена на:

- досрочное погашение долгосрочных кредитов банка;
- увеличение объема реальных инвестиций;
- увеличение объема финансовых инвестиций.

Образование и отток денежных средств происходят при любом виде деятельности предприятия.

В процессе анализа денежных потоков первостепенным является выяснение причин изменения притоков и оттоков денежных средств. Увеличение притока денежных средств может быть вызвано за счет:

1) привлечения краткосрочных кредитов, погашение которых в будущем может вызвать отток денежных средств;

2) роста акционерного капитала за счет дополнительной эмиссии акций, что увеличивает обязательства перед акционерами;

3) распродажи излишнего имущества предприятия;

4) сокращения доли материально-производственных запасов в составе краткосрочных активов и т.д.

Увеличение оттока денежных средств может быть вызвано путем:

1) замедления оборачиваемости активов;

2) роста абсолютных значений материально-производственных запасов и дебиторской задолженности;

3) роста расходов по реализации, связанных с ростом объемов реализации;

4) неоправданного роста дивидендных выплат;

5) выплаты ранее задержанной заработной платы персоналу и т.п.

На основе данных отчета о движении денежных средств и выяснения причин изменений денежных потоков можно сделать выводы о наличии и причинах избытка или дефицита денежных средств.

На появление дефицита денежных средств может оказать влияние:

1) снижение скоростей оборота средств и рентабельности реализации, активов и собственного капитала;

2) связывание денежных средств в излишних материально-производственных запасах;

3) инфляционное обесценение денежных средств;

4) большие капитальные затраты, не обеспеченные соответствующими источниками;

5) значительные по объемам налоговые платежи;

6) непродуманная дивидендная политика, в результате которой дивидендные выплаты превышают рекомендуемые нормы;

7) большой удельный вес заемного капитала, в результате которого повышаются расходы на обслуживание долга предприятия;

8) потеря одного или нескольких крупных клиентов;

9) серьезные недостатки по управлению ассортиментом продукции;

10) кризисы неплатежей;

11) неденежные формы расчетов;

12) повышение цен на энергоносители и т.д.

Анализ денежных потоков позволяет провести оценку степени обеспечения организации денежными активами, определить наличие источников поступлений и направлений их использования, установить потенциал организации как плательщика текущих долгов и прогнозировать достаточность средств для развития текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Анализ и оценка структуры и движения денежных средств по видам деятельности

В условиях рынка главными критериями, характеризующими эффективность работы организации, являются прибыльность, платежеспособность и финансовая устойчивость. Обеспеченность оптимальным объемом денежных средств является одним из условий осуществления нормальной жизнедеятельности организации. Недостаточное количество денежных средств может негативно сказаться на деятельности организации, результатами могут быть неплатежеспособность, снижение ликвидности, убыточность, а также прекращение функционирования организации как субъекта хозяйствования. Следствием избыточного объема денежных средств могут быть отрицательные

последствия для организации, так как избыточная денежная масса, которая не вовлечена в производственно-коммерческий оборот, не приносит дохода.

Осуществление текущего и перспективного анализов движения денежных средств является первоочередным для организаций, деятельность которых связана с непрерывным поступлением, расходованием, образованием свободного остатка денежных средств на счетах в банке. Анализ денежных средств проводят с целью получения необходимого объема их параметров, дающих объективную, точную и своевременную характеристику направлений их поступления и расходования, объемов, состава, структуры, объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов, оказывающих различное влияние на изменение денежных потоков.

Величина потоков денежных средств, которые возникают в результате деятельности организации, оформляются в отчете о движении денежных средств с использованием прямого или косвенного методов. Отнесение конкретной операции, которая связана с движением денежных средств, к определенной классификационной группе определяется характером хозяйственной деятельности предприятия. К примеру, финансовые вложения чаще всего являются инвестиционной деятельностью для промышленного предприятия, но, в свою очередь, могут быть составной частью операционной деятельности финансового учреждения. Но независимо от характера операций предприятия, все платежи и поступления денежных средств и их эквивалентов должны быть отражены в отчете о движении денежных средств в разрезе трех видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой.

Поступление денежных средств в рамках текущей деятельности связано с получением выручки от реализации товаров, продукции, выполнения работ и оказания услуг; а также авансов от покупателей и заказчиков; расходование – с уплатой по счетам поставщиков и других контрагентов, выплатой заработной платы, отчислений в фонды социального страхования и обеспечения, расчетами с бюджетом. Движение денежных средств по инвестиционной деятельности связано с капитальными вложениями организации по приобретению земельных участков, зданий, оборудования, нематериальных активов и иного имущества, а также их продажей, с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг.

В качестве источников денежных средств для инвестиционной деятельности организации могут быть следующие поступления от текущей деятельности:

- амортизационные отчисления и чистая прибыль;
- доход от инвестиционной деятельности;
- поступления за счет источников долгосрочного финансирования (эмиссия акций и корпоративных облигаций, долгосрочные кредиты и займы).

Финансовая деятельность включает в себя поступления денежных средств в результате получения краткосрочных кредитов и займов или эмиссии ценных бумаг краткосрочного характера, а также погашение задолженностей по ранее полученным краткосрочным кредитам и займам и выплату процентов заимодавцам.

Информационные данные о движении денежных средств в организации применяется с целью обеспечения пользователей финансовых отчетов основой для оценки способности организации зарабатывать денежные средства и их эквиваленты, а также для оценок потребностей организации в использовании такого движения денежных средств.

Важным является тот факт, что управлять денежными потоками необходимо таким образом, чтобы максимизировать доходность и одновременно сохранять высокую ликвидность активов. На практике это означает определение и поддержание приемлемого соотношения между доходностью и ликвидностью. Анализ отчета о движении денежных средств позволит значительно углубить и скорректировать выводы относительно ликвидности и платежеспособности организации, ее будущего финансового потенциала.

Анализ поступления денежных средств в кассу организации по наличному расчету

Под денежными средствами понимают совокупность денег, которые на данный момент находятся в кассе, на банковском, расчетном, валютном, специальном и депозитном счете, в выставленных аккредитивах, чековых книжках, переводах в пути и денежных документах.

Поступающие в кассу наличные денежные средства подлежат сдаче в банк для зачисления впоследствии на счета организации. В кассе могут храниться наличные средства в пределах лимитов, которые согласованно устанавливаются обслуживающими банками с руководителями организаций. Лимиты остатков наличности в кассе определяются каждый год всем организацией независимо от организационно-правовой формы и сферы деятельности, который имеет кассу и осуществляет налично-денежные расчеты.

Лимиты остатков кассы устанавливаются исходя из объема налично-денежного оборота организации с учетом особенностей режима деятельности, порядка и сроков сдачи наличных денежных средств в банковское учреждение, обеспечения сохранности и сокращения встречных перевозок ценностей.

Источниками поступления денег в кассу организации могут быть:

- расчетный счет организации;
- покупатели и заказчики;
- возвращение неиспользованных сумм подотчетными лицами;
- погашение ссуд, выданных сотрудникам организации;
- возмещение причиненного материального ущерба;
- получение займов по договорам с юридическими и физическими лицами.

Анализ движения денежных средств, а также их обеспеченности имеет большее значение в комплексном финансовом анализе по причине недостаточного объема свободных денежных средств у множества российских организаций, что, в первую очередь, влияет на их низкую платежеспособность, взаимные неплатежи и задолженность по налогам и сборам.

Определение показателей остатков денежных средств в отчетных периодах осуществляется на основании аналитических данных по счетам 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет», 55 «Специальный счет». Следовательно, в форме № 4 происходит учет данных не только по собственно денежным средствам, но и эквивалентам денежных средств.

Управление денежными средствами также важно для организации, как управление запасами и дебиторской задолженностью. Сущность управления денежными потоками выражается в хранении на счетах минимально необходимой суммы денежной наличности, нужной для осуществления текущей оперативной деятельности. Под страховым запасом

понимают сумму денежных средств, необходимую хорошо управляемой организации. Страховой запас предназначен для покрытия кратковременных несбалансированных денежных потоков. Размер страхового запаса должен быть таким, чтобы его было достаточно для проведения всех первоочередных платежей.

Поскольку денежные средства, находящиеся в кассе или на счетах в банках, не являются доходными, а их эквиваленты — краткосрочные финансовые вложения низкодоходны, необходимо хранить на уровне безопасных минимумов. Таким образом, организация, имея на остатке большую сумму денег втечение долгого времени, осуществляет неправильное использование оборотного капитала.

При переходе к рыночным отношениям анализ и контроль за движением денежных средств приобретает решающее значение, так как это непосредственно влияет на выживаемость организации, по данной причине необходимо проводить анализ, а также прогнозирование денежных потоков, составление и разработку бюджетных денежных средств. Все вышеперечисленное позволит не только выявить величину, нехватку или излишек денежных средств до их возникновения, но и даст возможность провести корректировку предпринимаемых действий.

Оценка взаимосвязи показателей Бухгалтерского баланса, Отчета о финансовых результатах и Отчета о движении денежных средств, причины несоответствия данных форм отчетностей

В состав бухгалтерской отчетности входят:

- бухгалтерский баланс (F1);
- отчет о финансовых результатах (F2);
- отчет об изменении капитала (F3);
- отчет о движении денежных средств (F4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (F5);
- отчет о целевом использовании полученных средств (F6);
- пояснительная записка;
- итоговая часть аудиторского заключения, выданного по результатам обязательного аудита бухгалтерской отчетности.

Все формы бухгалтерской отчетности имеют между собой взаимосвязь. Заполняя баланс, необходимо проверять показатели, содержащиеся в других формах отчетности на соответствие их данным. Бухгалтерская отчетность – это комплекс взаимосвязанных между собой показателей финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период.

Показатели отчетности объединяют в соответствующие формы, каждой из которых присуще самостоятельное значение и связь с другими формами отчетности. Взаимосвязи между отчетными формами имеют логический и информационный характер. Логическая взаимосвязь обусловлена принципом двойной записи. Суть взаимосвязи состоит при взаимном дополнении и взаимной корреспонденции отчетных форм, а также их разделов и статей.

Итоги анализа финансовых результатов иметь согласованность с общей оценкой финансового состояния организации, что в большей степени зависеть не сколько от размера прибыли, сколько от способностей организаций в ссвоевременном погашении своих задолженностей – ликвидность активов. Ликвидность, в первую очередь, имеет зависимость от реального денежного оборота организации, который сопровождается

потоком денежных платежей, а также расчетов, осуществляемых путем расчетных и других счетов организации. Таким образом, достижение желаемой эффективности хозяйственной деятельности и устойчивого финансового состояния может быть осуществлено только достаточно и согласованно проводя контроль движения прибыли, оборотных капиталов и денежных средств.

Основной источник информирования при проведении анализа взаимосвязей прибыли, движения оборотного капитала и денежных средств – баланс (F1), приложение к балансу (F5), отчет о прибылях и убытках (F2), отчет о движении денежных средств (F4).

Наличие в отчете показателей достаточной величины прибыли будет свидетельствовать о высокой оценке рентабельности, но и в остром недостатке средств в хорошем функционировании, а также наоборот. Представлении в отчетности организации данные, иллюстрирующие формирование и использование прибыли, не в полной мере представляют реальные процессы движения денежных средств. Прибыль организации понимают как один из основных источников ликвидности баланса. Под другими источниками понимают кредиты, займы, эмиссия ценных бумаг, вклады учредителей и прочее. Данный факт демонстрирует и то, что некоторые страны на данный момент отдают предпочтение отчетам о движении денежных средств в качестве инструментов финансового анализа состояния организаций.

Анализируя величину чистых денежных средств, что отражена в отчете о движении денежных средств, отличается от полученного финансового результата, отчет о прибылях и убытках по следующим причинам:

1. финансовый результат, который находит свое отражение в отчете о прибылях и убытках, формируют с допущением временных определенностей фактов хозяйственной деятельности, то есть расходы и доходы, произведенные и полученные организацией, учитываются при их начислении, независимо от реального движения денежных средств.

2. приобретение активов долгосрочного характера с целью получения доходов в длительном периоде, а также расходы, которые непосредственно связанны с приобретением, распределяется в течение всего периода полезного использования – амортизация. Причем осуществляемые платежи за приобретение основных средств оказывают непосредственное влияние на денежные потоки.

3. в качестве источника увеличения денежных средств можно не только считать прибыль, например, обеспечение притока денежных средств за счет их привлечения при помощи заемных средств. Аналогично отрицательным денежным потокам не всегда может быть причиной уменьшение финансового результата.

4. следствием расхождения финансового результата и величины изменения денежных средств может быть изменение статьи оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Анализируя взаимосвязь отчета о движении денежных средств с бухгалтерским балансом и отчетом о прибылях и убытках мы можем выявить причины расхождения между чистой прибылью и чистыми денежными средствами от текущей деятельности в анализируемом периоде.

Обобщение результатов анализа, их интерпретация и выявление возможностей укрепления платежеспособности и финансовой устойчивости организации

Устойчивость организации – залог выживаемости и основа стабильного положения организации. Оказание влияния на устойчивость организации осуществляется при следующих факторах:

- положении организации на товарном рынке;
- производстве и выпуске дешевой, популярной продукции;
- организационном потенциале при деловом сотрудничестве;
- степени зависимостей во внешних кредиторах и инвесторах;
- наличии дебиторов, не способных оплачивать задолженность;
- эффективности хозяйственных и финансовых операций.

Финансовую устойчивость можно понимать, как отражение постоянного роста дохода над расходом, что безусловно способствует свободному маневрированию денежных средств организации и благодаря эффективному их использованию позволяет бесперебойно осуществлять процесс производства и реализацию продукции. Обобщая вышеизложенное, финансовую устойчивость организации можно считать состоянием ее финансовых ресурсов, их распределения и использования, способствующие обеспечению организационного развития путем прибыльного роста и роста капитала, сохраняя платежеспособность и кредитоспособность при допустимом уровне риска. Формирование финансовой устойчивости возможно при проведении производственно-хозяйственных действий. Финансовая устойчивость – главный компонент всей устойчивости организации.

Оценивая платежеспособность и финансовую устойчивость организации, выполненную при различной степени детализации, зависящих от цели анализа, полученной информации, программной, технической и кадровой обеспеченности. Выделять процедуры экспресс-анализа и углубленного анализа для финансового состояния, на сегодняшний день, наиболее целесообразно для организации. Финансовый анализ позволяет дать оценку:

- имущественного состояния организации;
- достаточности капитала в текущей деятельности и долгосрочных инвестициях;
- потребности в дополнительном источнике финансирования;
- способности наращивания капиталов;
- рациональности в привлечении заемных средств;
- обоснованности политики распределений и использований прибыли.

Применение финансового анализа, его результаты способствуют выявлению уязвимых мест, которые требуют пристального внимания и разработке мероприятий по их ликвидированию. Финансовый анализ способствует принятию управленческих решений организациями и заинтересованными лицами, оценивая текущее финансовое положение, деятельность организации за предшествующий период и проекцию финансового состояния на будущее, то есть ожидаемые параметры финансового положения.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к

неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущностью финансовой устойчивости является эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов.

Чтобы обеспечить «выживание» предприятия в условиях рынка, управленческому персоналу требуется оценивать возможные и целесообразные темпы его развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию хозяйствующих субъектов. Определение устойчивости развития коммерческих отношений необходимо не только для самих организаций, но и для их партнеров, которые справедливо желают обладать информацией о стабильности, финансовом благополучии и надежности своего заказчика или клиента. Поэтому все большее количество контрагентов начинает вовлекаться в исследования и оценку устойчивости конкретной организации.

Для этого руководству организации следует быстро реагировать на ограничения, создаваемые системой экономических отношений, маневрируя финансовыми ресурсами и производственными программами. Необходимо «выработать иммунитет» к воздействию внешних и внутренних факторов, нарушающих воспроизводственную деятельность организации. Таким образом, финансовая деятельность любой организации представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов.

Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия, делятся на внешние и внутренние. Внешние факторы, неподвластные воли предприятия, и внутренние, зависящие от организации его работы, классифицируются по месту возникновения. Для рыночной экономики характерно и необходимо активное реагирование управления организации на изменение внешних и внутренних факторов.

На сегодняшний день огромное значение имеет не только оценка и анализ финансового состояния предприятия, но и прогнозирование финансовой устойчивости, а также разработка мероприятий по улучшения его финансового состояния. Положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов. Основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансового состояний являются пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов. Этого можно достичь следующими способами:

- увеличение реального собственного капитала за счет увеличения размера уставного фонда, а также за счет накопления нераспределенной прибыли;

- разработка грамотной финансовой стратегии предприятия, которая бы позволила предприятию привлекать, как краткосрочные, так и долгосрочные заемные средства, поддерживая оптимальные пропорции между собственным и заемным капиталом;

- пересмотр средневзвешенных величин запасов продукции на складах на день, неделю, месяц. Снижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей .

Также положительное влияние на улучшение финансовой устойчивости предприятия может оказать:

– усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, в результате которой происходит повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами;

– ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и как следствие более ритмичные поступления средств от дебиторов, увеличение «запаса прочности» по показателям платежеспособности и т.д.

Повышению финансовой устойчивости предприятия способствует поиск резервов по увеличению темпов накопления собственных источников, обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками. Необходимо находить наиболее оптимальное соотношение финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Анализ приложения к бухгалтерскому балансу

Анализ сегментированной отчётности

Сущность, значение и правила построения сегментарной отчетности

Сегмент (от лат. segmentum) означает отрезок, часть чего-либо. Сегментарную отчетность можно определить как отчетность, сформированную по отдельным сегментам бизнеса (центрам ответственности) организации. Порядок ее составления для внешних пользователей установлен ПБУ 12/2000, для внутренних пользователей он практически не разработан. Не находит отражения данный вопрос и в существующих нормативных документах.

Решение проблем составления внутренней сегментарной отчетности отдано на откуп предприятиям. В Законе РФ «О бухгалтерском учете» лишь отмечена конфиденциальность содержащейся в ней информации: «содержание... внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной» (ст. 10, п. 4).

Тезис о конфиденциальности информации сегментарной отчетности в нормативных документах появился впервые. Это связано с тем, что в отличие от финансовой отчетности, разрабатываемой на базе данных финансового учета и предназначенной для внешних пользователей (а поэтому являющейся открытой), сегментарная отчетность формируется для внутренних пользователей (управляющих всех уровней) и должна быть закрытой.

Подобно тому как информация внешней финансовой отчетности используется для анализа финансового состояния предприятия, результатов его деятельности, данные сегментарной отчетности позволяют оценить качество работы каждого сегмента бизнеса. Ведь центр ответственности представляет собой часть системы управления предприятием и, как любая система, имеет вход и выход. На входе в центр ответственности - сырье, материалы, полуфабрикаты. Центр ответственности располагает необходимым для производственной деятельности имуществом - основными средствами. В процессе функционирования подразделение потребляет трудовые ресурсы; выполняя заданную ему работу, пользуется услугами сторонних организаций. На выходе центра ответственности -

полуфабрикат, продукция, услуга, которые либо поступают в следующий центр ответственности, либо реализуются на сторону.

Информация сегментарной отчетности позволяет администрации организации контролировать деятельность центров ответственности и объективно оценивать качество работы возглавляющих их менеджеров. На ее основе делаются выводы о профессиональной пригодности того или иного менеджера, разрабатываются финансовые и нефинансовые критерии оценки его деятельности, формируется система материального и морального поощрения персонала предприятия. Решение этих задач осложняется тем, что деятельность одного менеджера может оказывать влияние на деятельность других управляющих. Например, лучшие дилеры по продажам могут столкнуться с трудностями при сбыте некачественных товаров. Полностью исключить такую взаимозависимость невозможно, однако ее воздействие можно минимизировать при тщательном выборе центров ответственности, надлежащем информационном обеспечении, установлении объективных критериев оценки деятельности структурных подразделений (к примеру, возложив на начальников цехов ответственность не только за затраты, но и за качество произведенной продукции, можно избежать конфликтов между сбытом и производством).

Кроме того, сегментарная отчетность помогает в работе самим менеджерам. Руководителю любого уровня всегда следует знать, насколько хорошо он работает. Если его планы не выполняются, он должен узнать об этом как можно раньше. В противном случае менеджер не сможет своевременно откорректировать планы своего подразделения, и поставленная перед ним цель окажется нереальной. Таким образом, четко налаженный контроль позволит руководителю центра ответственности принимать обоснованные промежуточные решения и пересматривать цели вверенного ему подразделения в период планирования. Именно поэтому контроль за результатами деятельности центров ответственности в управленческом учете часто называют обратной связью.

Информация сегментарной отчетности используется с целью принятия разнообразных управленческих решений. Для многих российских предприятий вопрос выживания сегодня напрямую связан с необходимостью разукрупнения (реструктуризации) бизнеса. Как и любое другое управленческое решение, решение о реструктуризации должно основываться на тщательном изучении и анализе имеющейся бухгалтерской информации, сформированной по сегментам бизнеса. Уверенность руководства предприятия в необходимости проведения децентрализации производства должна подкрепляться соответствующими экономическими расчетами.

При этом будут сравниваться между собой, как минимум, два альтернативных варианта эффективности функциональной структуры предприятия - существующей (базовой) и проектируемой (формируемой в результате проведения децентрализации). Такое сопоставление окажется возможным лишь при условии существования на реструктурируемом предприятии системы сегментарного учета и отчетности.

Наконец, вопросы составления сегментарных отчетов напрямую связаны с трансфертным ценообразованием. На базе этих цен формируется отчетность сегмента. От степени обоснованности разработанных предприятием трансфертных цен зависит объективность оценки качества работы структурного подразделения предприятия.

2 Правила построения отчетности по сегментам для внешних пользователей

Порядок составления бухгалтерской отчетности по сегментам для внешних пользователей регламентирован ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам», утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 27 января 2000 г. № 11н .

В числе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), к которым постепенно приближается российский бухгалтерский учет, аналогичный стандарт существует. Это МСФО № 14 «Сегментная отчетность», которым определяется порядок формирования отчетности о сегментах бизнеса в странах с рыночной экономикой. По существу - это «прародитель» ПБУ 12/2000, и цель принятия нового российского стандарта становится яснее, если известна история возникновения МСФО № 14. Хотя первая редакция стандарта была принята в 1983 г., необходимость его появления возникла намного раньше, в конце 50-х годов, связанных с бурным развитием западных компаний. Можно выделить два основных направления этого развития.

Во-первых, расширялся ассортимент выпускаемых изделий, осуществлялось проникновение в новые сферы деятельности, завоевание новых рынков сбыта. Это свидетельствовало о начале процесса диверсификации производства - перехода от простых монопроизводств к многопрофильным технологиям с широкой номенклатурой выпускаемых изделий. Такая перестройка повышала финансовую устойчивость и конкурентоспособность предприятий. Появлялась возможность покрывать убытки, полученные в одном направлении деятельности, прибылью от продажи иных видов продукции (работ, услуг).

Во-вторых, в связи с развитием рынков сбыта крупные компании начали активно работать в разных географических регионах.

Таким образом, при подготовке финансовых отчетов появилась необходимость наряду с прочими данными включать дополнительную информацию в отраслевом разрезе (по хозяйственным сегментам бизнеса) и с учетом географического местонахождения рынков сбыта (по географическим сегментам). Формирование отчетности по таким сегментам необходимо как внешним, так и внутренним пользователям, поскольку, с одной стороны, она включается в состав финансовой отчетности, а с другой - лежит в основе принятия разнообразных управленческих решений по сегментам бизнеса.

Сегментарная отчетность, составленная в соответствии с принципами МСФО № 14, обобщает информацию относительно различных типов товаров и услуг, производимых компанией, и различных географических районов, в которых она работает, с тем чтобы помочь пользователям финансовых отчетов:

1) лучше понять показатели работы компании в предыдущих периодах;

2) точнее оценить риски и прибыли компании;

3) принимать более обоснованные решения относительно компании в целом и ее отдельных подразделений.

Многие современные западные компании производят группы товаров (или услуг) или работают в географических регионах с разными нормами рентабельности, возможностями развития, перспективами на будущее и рисками. В этом случае сегментарная отчетность помогает разобраться в эффективности различных направлений бизнеса компании, которую невозможно определить из ее совокупных данных. Таким образом, сегментарная отчетность наряду с прочей финансовой информацией рассматривается международными стандартами как необходимая для удовлетворения потребностей пользователей финансовой отчетности.

Проблемы, отмеченные выше, постепенно становятся актуальными и для отечественного учета. В российской экономике уже существуют предприятия, имеющие сеть филиалов, представительств, дочерних и зависимых обществ, осваивающих различные рынки сбыта. Такие предприятия могут быть разбиты на отдельные сегменты, вклад которых в формирование конечного финансового результата организации неодинаков. Следовательно, появляется необходимость в анализе доходов и расходов каждого сегмента. Решение этой задачи - прерогатива системы бухгалтерского управленческого учета.

Методические рекомендации по составлению сегментарной отчетности организации содержатся в ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам».Учитывать требования последнего Положения должны организации, составляющие консолидированную бухгалтерскую отчетность. Для субъектов малого предпринимательства оно не обязательно.

Положением прежде всего даются рекомендации по «распознаванию» сегментов, формулируются правила отнесения на них доходов, расходов, активов и обязательств. При этом под сегментом для целей составления внешней отчетности понимается «часть деятельности организации в определенных хозяйственных условиях».

По аналогии с МСФО № 14 выделено два типа сегментов - операционный и географический. Операционным сегментом названа «часть деятельности организации по производству определенного товара, выполнению определенной работы, оказанию определенной услуги или однородная группа товаров, работ, услуг, которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей по другим товарам, работам, услугам или однородным группам товаров, работ, услуг».

Географический сегмент - «часть деятельности организации по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном географическом регионе деятельности организации, которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей, имеющих место в других географических регионах деятельности организации».

Обобщая вышеизложенное, можно сделать заключение: в трактовке ПБУ 12/2000 под сегментом в первую очередь понимается самостоятельное юридическое лицо, либо являющееся дочерним (зависимым) предприятием по отношению к материнскому

(основному) обществу, либо входящее в какую- либо ассоциацию, союз, холдинг. Такое предприятие в обязательном порядке должно рассматриваться в качестве операционного или географического сегмента. Это, однако, не означает, что данные сегменты не могут быть разделены на более мелкие.

Предполагается, что сегменты осуществляют внешние продажи, а также реализуют продукцию (работы, услуги) между собой с использованием трансфертных цен. С точки зрения бухгалтерского управленческого учета сегменты, о которых идет речь в данном Положении, являются наиболее «развитыми» видами центров ответственности, а именно центрами инвестиций. Эти сегменты обладают собственными активами, с ними отождествляются обязательства, на них обоснованно могут быть отнесены доходы и расходы, а следовательно, и определен финансовый результат деятельности.

Доходы (выручка) сегмента складываются из таких двух составляющих, как:

1. доходы, которые непосредственно могут быть отнесены на сегмент;

2. часть общей выручки организации, которая обоснованно может быть отнесена на данный сегмент. Для ее определения на практике применяются косвенные методы расчетов.

Доходы операционного сегмента - это выручка от продажи определенных товаров, от выполнения определенных работ, оказания определенных услуг. Доходы географического сегмента - это выручка от производства товаров, выполнения работ, оказания услуг в определенном географическом регионе деятельности.Если сегменты реализуют продукцию (работы, услуги) между собой, то для объективной оценки их доходов используются не трансфертные, а внешние цены.

Не являются доходами сегмента:

1. проценты и дивиденды, доходы от продажи финансовых вложений, кроме случаев, когда такие доходы являются предметом деятельности сегмента;

2. чрезвычайные доходы (поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйствования (стихийного бедствия, пожара, аварии и т.д.).

Аналогичный подход предполагается и к учету расходов сегментов. Как и доходы, они состоят из двух слагаемых:

1. расходов, которые непосредственно могут быть отнесены на сегмент;

2. части общих расходов организации, которая обоснованно может быть отнесена на данный сегмент. Эта составляющая в отличие от первой рассчитывается косвенными методами.

Не относятся к расходам сегмента:

1. расходы по финансовым вложениям, если эти финансовые вложения не являются предметом деятельности сегмента;

2. налог на прибыль;

3. чрезвычайные расходы (потери от стихийных бедствий, забастовок, террористических актов и иных аналогичных событий.

Финансовый результат деятельности сегмента (прибыль или убыток) определяется как разность между полученными им доходами и понесенными при этом расходами.

Пример 1. Головной текстильной компанией создан ряд небольших производств, ориентированных на разных потребителей: медицинскую промышленность (производство ваты и марли), домашнее хозяйство (пошив кухонных полотенец, фартуков, прихваток и т.д.), текстильную промышленность (отделка тканей), швейную промышленность (производство тканей). В соответствии с требованиями ПБУ 12/2000 эти производства следует рассматривать как самостоятельные операционные сегменты (табл. 1).

Таблица Отчет о финансовых результатах компании и ее операционных сегментов, тыс. руб.

Показатели	Сегменты, производящие товары для				Итого
	медицины	бытовой сферы	текстильной промышленности	швейной промышленности	
Выручка от продаж	66,0	19,9	25,4	13,0	124,3
Скидки «-», наценки «+»	-19,3	+17,0	+7,8	+5,3	+10,8
Выручка - нетто	46,7	36,9	33,2	18,3	135,1
Расходы сегментов	14,6	9,4	8,5	6,3	38,8
Финансовый результат сегментов	32,1	27,5	24,7	12,0	96,3
Нераспределенные (административные) расходы	-	-	-	-	30,0
Финансовый результат компании	-	-	-	-	66,3

Пример 2. Крупный холдинг, производящий электроприборы, имеет свои предприятия в Российской Федерации и двух странах ближнего зарубежья - в Белоруссии и на Украине (табл. 2).

Таблица Отчет о финансовых результатах холдинга и его географических сегментов, тыс. руб.

Показатели	Предприятия, функционирующие			Общие показатели холдинга
	в РФ	в Белоруссии	на Украине	
Выручка от продаж	4300	3560	3830	11 690
Расходы сегментов	3332	2807	3161	9300

Финансовый результат сегмента	968	753	669	2390
Административные затраты холдинга (не распределены)	-	-	-	1489
Прибыль холдинга	-	-	-	901

С сегментом идентифицируют те активы, которыми он пользуется для производства определенных товаров, выполнения определенных работ, оказания определенных услуг или для производства товаров, выполнения работ, оказания услуг в определенном географическом регионе деятельности организации. Большинство активов можно легко идентифицировать с конкретным подразделением организации. Здания, оборудование, запасы материалов, готовой продукции и дебиторская задолженность принадлежат сегменту, выпускающему и реализующему данную продукцию (работу, услугу).

3 Условия и принципы построения внутренней сегментарной отчетности

В результате обработки информации управленческого учета составляются внутренние (сегментарные) отчеты, которые создаются бухгалтером-аналитиком и предъявляются как администрации предприятия, так и менеджерам всех уровней управления. Основной целью составления отчетности является обеспечение необходимой информацией всех заинтересованных внутренних пользователей.

Зарубежные источники Дейли А., Штайгмайер Б. Контроллер и контроллинг// Финансовая газета. 1997-1998. содержат различные рекомендации по составлению сегментарной отчетности. Их анализ и обобщение позволяют сделать некоторые выводы.

1. Внутренний отчет должен быть адресным и конкретным. Он не принесет желаемых результатов, если:

а) информация собирается главным образом для учета объема продаж или определения затрат и не связана с информационными запросами конкретных управляющих, возглавляющих центры доходов или центры затрат;

б) будет адресован не конкретному менеджеру, а его более высокому руководителю;

в) будет содержать расплывчатую информацию по общим вопросам. Эффективный управленческий контроль предполагает наличие конкретной отчетной информации.

2. Для принятия управленческих решений полезна оперативная информация. Нельзя допустить, чтобы созданные бухгалтером-аналитиком отчеты легли на полку. Следовательно, отчет должен быть интересен менеджеру, поэтому его следует подать в «заманчивой упаковке». При составлении внутренних отчетов следует учитывать психологические особенности менеджера. Так, необходимо знать, какую форму представления информации он предпочитает (табличную или графическую), каковы его планы и пожелания, стиль работы и т.д.

3. Не стоит слишком углубляться в прошлое; полезнее искать информацию, использование которой позволит улучшить дальнейшую работу центра ответственности. Нередко при разработке сегментарной отчетности бухгалтер-аналитик ошибочно увлекается ретроспективным анализом в ущерб будущим оценкам. При этом основной упор делается на допущенные в прошлом ошибки, выявление их причин, проведение ревизий, а не на разработку плана дальнейших эффективных действий. Это снижает качество управленческого контроля.

4. Не следует слишком часто менять форматы сегментарных отчетов.

5. Не следует перегружать отчетность расчетами. Управляющему нужен минимальный объем данных, но эти данные должны быть систематизированы так, чтобы на основе содержащейся в них информации руководитель смог принимать оптимальные управленческие решения и осуществлять конкретные действия. Нет никакой пользы оттого, что управляющий центра ответственности с калькулятором в руках производит над отчетом о деятельности своего подразделения дополнительные вычисления. Гораздо важнее обдумать те мероприятия и решения, которые вытекают из анализа уже приведенных в сегментарной отчетности данных. Раздел, касающийся плановых или прогнозных величин, рекомендуется заполнять не бухгалтеру, а самому менеджеру.

6. Отчеты должны охватывать главное: то, что приближает всех работников к выполнению плана. Отчет, содержащий информацию, не нужную менеджеру, снижает качество управленческого контроля.

7. Не все поддается записи. Кроме составления письменных отчетов управленческий контроль предполагает проведение бесед бухгалтера-аналитика с управляющими всех уровней.

Периодичность составления внутренней отчетности, ее точность, подробность и сроки представления индивидуальны для каждого предприятия, зависят от объекта и целей управления. При решении всех этих вопросов администрация предприятия руководствуется принципом экономичности, в соответствии с которым затраты на подготовку сегментарной отчетности не должны превышать экономический эффект от ее использования.

К формам отчетности разных подразделений предъявляются различные требования, в зависимости от того, к какому виду центров ответственности эти подразделения относятся.

В основе составления отчетов по центрам затрат лежит принцип контролируемости, из которого вытекают два следствия:

1. детальность отчетов уменьшается по мере увеличения уровня руководителя, которому они представляются;

2. отчеты вышестоящему руководству не являются результатом суммирования отчетов нижестоящим менеджерам.

Такой подход называют иногда управлением по исключениям. Его суть состоит в следующем: менеджеру, стоящему выше, нет необходимости проверять подробности отчетов, составленных на более низком иерархическом уровне управления, до тех пор, пока не возникнет какая-либо управленческая проблема.

Любая сегментарная отчетность (в том числе формируемая и по центрам затрат) должна содержать информацию об отклонениях фактических показателей от плановых, что позволяет реализовать на практике принцип управления по отклонениям. Управление по отклонениям способствует:

1) оперативному выявлению факторов роста прибыли или причин возникновения убытков по каждому подразделению или продукту. Ими могут быть условия производства, ограниченность производственных мощностей, ассортимент продукции, политика ценообразования, запасы на складе, количество работающих и их профессиональный уровень, наличие и стоимость сырья, технологические особенности и т.п.;

2) установлению ответственности за возникшие неблагоприятные отклонения. В рамках затронутой нами проблемы наибольший интерес представляет анализ отклонений, возникающих по отдельным структурным подразделениям, хотя они могут рассчитываться и по предприятию в целом, и по отдельным видам продуктов.

Задачи и этапы построения системы сегментарной отчетности организации

Цель создания системы сегментарного учета и отчетности в организации - это обеспечение собственников и менеджеров всех уровней управления полной, оперативной и достоверной информацией о деятельности структурных подразделений для анализа и принятия грамотных управленческих решений. Выше было показано, что эту информацию не может предоставить система финансового учета. Постановка же сегментарного учета, кроме того, позволяет усовершенствовать существующий в настоящее время на предприятии документооборот, оптимизировать показатели деятельности как отдельных центров ответственности, так и предприятия в целом.

При создании системы сегментарного учета и отчетности необходимо иметь в виду, что:

1. затраты на внедрение и обслуживание системы должны быть меньше, чем получаемый от ее использования эффект;

2. система должна обеспечивать конфиденциальность информации;

3. система должна быть автоматизирована и универсальна.

Постановка системы сегментарного учета предполагает прохождение предприятием следующих этапов.

Этап I. Формирование децентрализованной структуры управления с выделением центров ответственности. Последние в свою очередь должны подразделяться на центры прибыли и центры затрат.

При этом в качестве центров прибыли выступают аптеки и аптечные пункты; офис и склад являются центрами затрат. Управленческая информация по центрам прибыли имеет преимущественный характер, поскольку от регулирования деятельности этих центров зависит финансовое состояние организации. Центры прибыли должны не только покрыть расходы организации в целом, но и обеспечить ей прибыль.

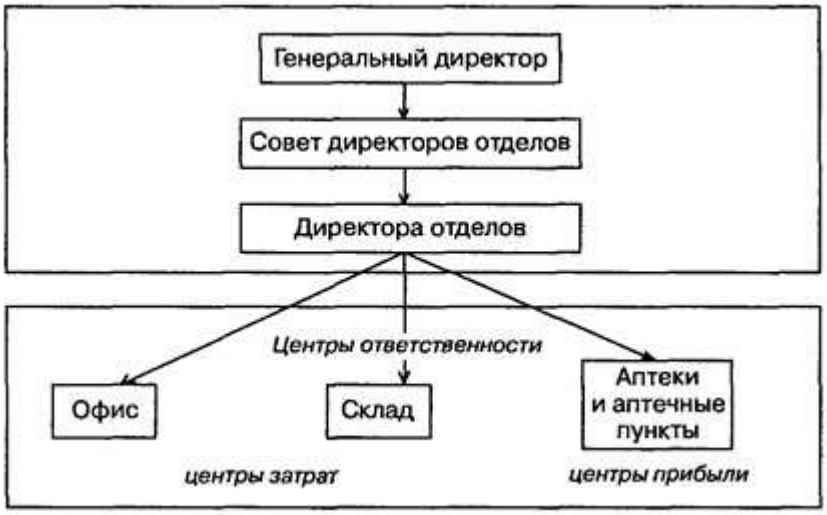


Рисунок Проектируемая децентрализованная структура управления ЗАО «Провизор»

По центрам ответственности (одновременно являющимися и местами возникновения затрат) осуществляется управленческий учет и контроль (нормирование, планирование и учет затрат обращения). Ответственность за результаты деятельности центров ответственности возлагается на директоров аптек, пунктов и аптечного склада. Работа сформированных центров ответственности контролируется административными службами (отделами) предприятия.

Специалисты и директора отделов на основании управленческой информации принимают решения в рамках должностных полномочий.

Вопросы, выходящие за пределы их компетенции, решаются генеральным директором самостоятельно или на совете директоров отделов. Заседание совета директоров может проводиться в двух вариантах:

1) открытое совещание директоров отделов в полном составе; 2) собрание директоров некоторых отделов.

Это зависит от поставленного вопроса. Например, директор отдела аптечной сети, проанализировав товаропоток в одной из аптек за последние три дня, установил факт резкого сокращения товарооборота лекарственных препаратов. Из информации, полученной от директора аптеки, выяснилось, что в непосредственной близости от нее открылся новый аптечный пункт. В данном случае необходима выработка определенной стратегии, направленной на возвращение прежних объемов продаж, и избежания в

дальнейшем подобных ситуаций в других аптеках. Поэтому возможно проведение открытого совещания во главе с генеральным директором ЗАО «Провизор».

С офисом ситуация выглядит иначе. Ответственность за результаты работы этого центра ответственности можно возложить на главного бухгалтера предприятия. Он будет осуществлять непосредственный контроль за местами возникновения затрат в офисе, а поскольку каждый отдел будет являться местом возникновения затрат, все директора отделов по требованию главного бухгалтера должны будут предоставлять объяснения по причинам любых отклонений от установленных норм, которые закреплены в бюджете предприятия, утвержденном на совете директоров отделов. Сведения об отклонениях, выходящих за рамки допустимых, предоставляются генеральному директору. Границы допустимых отклонений могут устанавливаться в процессе формирования любого бюджета.

Этап II. Кодировка статей затрат центров ответственности. Организация системы сегментарного учета предполагает специальную кодировку затратных и доходных статей центров ответственности для их детального отражения в системе управленческого учета и для последующего составления сегментарной отчетности. Решение этих задач требует корректировки рабочего плана счетов ЗАО «Провизор». Рассмотрим этот вопрос на примере организации учета затрат обращения.

Для контроля и оценки деятельности отдельных сегментов бизнеса необходимо провести:

1) классификацию их расходов на переменные, постоянные, условно-постоянные. К переменным, как обычно, будем относить затраты, размер которых находится в прямой зависимости от объема продаж аптеки и аптечного пункта (от их деловой активности). К постоянным затратам, напротив, отнесем затраты, величина которых не зависит от изменения объема продаж. Затраты, которые нельзя однозначно отнести ни к переменным, ни к постоянным, будем рассматривать как условно-постоянные;

2) разделение затрат центров ответственности на регулируемые и нерегулируемые. Регулируемые - затраты, зарегистрированные по центрам ответственности, величина которых зависит от деятельности руководителя центра ответственности. Другими словами, директора аптек и аптечных пунктов путем принятия тех или иных управленческих решений могут повлиять на размер регулируемых затрат. Нерегулируемые затраты, напротив, не подвержены такому влиянию.

Режим работы бухгалтерии, обрабатывающей первичные документы и формирующей информацию об издержках обращения ЗАО «Провизор», с внедрением системы сегментарного учета существенно не изменится. Сохранится ранее действовавший порядок кодировки статей затрат в бухгалтерском учете. Признаки статей затрат формируются бухгалтером-аналитиком при постановке системы сегментарного учета. Например, кодировка статьи затрат «Разъездные расходы» по аптеке № 7 будет выглядеть следующим образом:

44/07/086/617,

где 44 - балансовый счет «Расходы на продажу»;

07 - первый уровень аналитического учета, отражающий подразделение;

086 - второй уровень аналитического учета, отражающий непосредственно статью затрат;

617 - третий уровень аналитического учета, по которому формируются отчеты учредителям.

В сегментарном учете информация распределяется согласно признакам классификации затрат в автоматическом режиме. Например, рассмотренная статья затрат может быть представлена как:

44/07/086/617 3,4.

Признаки 3 (условно-постоянные затраты) и 4 (регулируемые затраты) видны только бухгалтеру-аналитику.

Разделение информации по признакам может и не проводиться. Так, в оперативном отчете деятельности аптек ЗАО «Провизор» за определенный период, направляемом в отдел аптечной сети, затраты могут быть показаны общей суммой.

Таким образом, бухгалтер-аналитик, занимающийся сегментарным учетом, работая на персональном компьютере, имеет доступ ко всей бухгалтерской информации. Для посторонних пользователей в систему управленческого сегментарного учета он закрыт. Возможности получения сотрудниками бухгалтерской информации варьируются в зависимости от их должностных обязанностей.

Этап III. Организация плановой и отчетной работы по каждому сегменту. С вводом в действие системы управленческого учета появляется возможность планировать затраты и доходы центров ответственности и, как следствие, разрабатывать ценовую политику сегментов бизнеса, выявлять отклонения фактических показателей от плановых, устанавливать их причины.

Одна из основных задач сегментарной отчетности - предоставление отчетов об отклонениях от принятых норм по сегментам бизнеса. При своевременном выявлении отклонений и причин их возникновения появляется возможность их оперативного устранения.

Разработка бюджетов и смет ведется бухгалтером-аналитиком в непосредственном контакте с директорами отделов с использованием таких приемов планирования, как анализ фактических показателей за прошлый период, разработка внутренних стандартов, прогнозирование. Система планирования сориентирована на организацию контроля затрат и получение прибыли центрами ответственности, а также на координацию их хозяйственной деятельности в интересах предприятия в целом. В системе сегментарного учета формируются бюджеты и сметы по всем направлениям хозяйственной деятельности структурных подразделений предприятия. Бюджеты и отчеты об их исполнении составляются по местам возникновения затрат в разрезе центров ответственности. По

причинам возникновения отклонений лицами, несущими ответственность за возникшие отклонения, должны быть представлены объяснения.

Данный отчет является одним из нескольких по движению товарных потоков. В частности, он помогает администрации предприятия контролировать остатки товара в аптеках и анализировать процессы товарооборота. В связи с тем, что остаток товара учитывается при расчете налога на имущество предприятий, составление такого отчета позволяет оптимизировать налоговые платежи.