

В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина

Финансовый анализ

Учебное пособие



•ПРОСПЕКТ•

В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина

Финансовый анализ

Учебное пособие

Рекомендовано УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение»



«ПРОСПЕКТ»

Москва
2006

УДК 658.14/.17(075.8)
ББК 65.053я73
Б23

Рецензенты:

М. В. Мельник, д-р экон. наук, проф.;

С. В. Сметанин, канд. экон. наук;

О. В. Куличева, канд. экон. наук, доц.

Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В.

Б23 Финансовый анализ : учеб. пособие. – М. : ТК Велби, Изд-во
Прспект, 2006. – 344 с.

ISBN 5-482-00022-2

Учебное пособие содержит описание основных категорий, приемов и методов анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов. Определены цели, задачи и виды экономического и комплексного анализа финансового состояния предприятия, рассмотрены его теоретические и практические аспекты. Приведена авторская интерпретация отдельных показателей анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов.

Для руководителей и специалистов предприятий, аудиторов и арбитражных управляющих, преподавателей вузов, студентов и аспирантов, интересующихся финансово-экономическими проблемами управления предприятием.

УДК 658.14/.17(075.8)
ББК 65.053я73

Учебное издание

**Банк Валерий Рафаэлович,
Банк Сергей Валерьевич,
Тараскина Анна Владимировна**
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Учебное пособие

Подписано в печать 12.09.05. Формат 60×90¹/₁₆.
Печать офсетная. Печ. л. 21,5. Тираж 3000 экз. Заказ № 1016.

ООО «ТК Велби», 107120, г. Москва, Хлебников пер., д. 7, стр. 2.

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленного фотоофсета
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

ВВЕДЕНИЕ

За последние 10 лет некоторые коммерческие организации государственной и условно-государственной формы собственности в Российской Федерации оказались на грани банкротства. В данной ситуации основную опасность представляют не сами коммерческие организации – должники; продукция, выпускаемая ими, чаще всего не является определяющей. Главную опасность представляют возможные последствия от списания сумм кредиторской задолженности при признании их банкротами, которые могут привести к банкротству многие субъекты хозяйствования. Кроме того, ликвидация банкрота приведет к росту безработицы и негативным социальным последствиям. Особенно остро стоит вопрос банкротства по градообразующим коммерческим организациям, а к таким относятся отдельные промышленные предприятия.

Современный этап развития экономических отношений обусловил следующие приоритетные направления реформирования предприятий:

- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- защита прав акционеров (для акционерных обществ);
- развитие механизмов корпоративного управления, т. е. четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и управляющих;
- обеспечение учредителей, акционеров, участников, инвесторов и кредиторов достоверной информацией о финансово-экономическом положении предприятия;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- повышение квалификации персонала.

Поскольку в настоящее время в экономической теории и практике не уделяется достаточного внимания анализу хозяйственной деятельности предприятий, то цель этого учебного пособия – раскрыть главные составляющие такого анализа и показать методы, приемы, интерпретацию результатов обработки финансовой отчетности.

В настоящее время, когда предприятия приобретают все большую самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банком и кредиторами, значение анализа финансового состояния предприятия в комплексном анализе деятельности возросло. В условиях рыночной экономики залогом выживания предприятия является его конкурентоспособность. В связи с этим от предприятия требуется повышение эффективности производства, внедрение новых форм хозяйствования и управления, которое должно сопровождаться укреплением его финансового положения. При этом резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

В условиях формирования рыночных отношений в значительной степени усиливаются ограничения финансирования хозяйственной деятельности предприятий. В этой связи значение достоверной и объективной бухгалтерской отчетности резко возрастает, ибо анализ ее показателей позволяет определить истинное имущественное и финансовое положение предприятия. Отчетность – один из основных приемов методологии бухгалтерского учета.

Бухгалтерская отчетность представляет собой систему показателей, сгруппированных в определенные формы, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия за отчетный период.

С изменением условий хозяйствования происходят и изменения форм отчетности предприятия в сторону их совершенствования. В частности, отчетность стала в большей степени соответствовать требованиям международных стандартов. В настоящее время продолжаются научные поиски в направлениях дальнейшего совершенствования и сокращения показателей отчетных форм, ускорения сроков составления отчетности и широкого использования средств вычислительной техники для формирования отчетных показателей.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия является завершающим этапом учетного процесса. В ней отражаются итоговые данные, характеризующие имущественное и финансовое положение предприятия, результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Практически все пользователи финансовой отчетности используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов. Анализом финансового состояния предприятия, организации занимаются руководители и соответствующие службы, а также учредители с целью изучения эффективного использования ресурсов, повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения предприятия. Собственники анализируют отчетность для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения предприятия. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам, поставщики – для своевременного получения платежей, налоговые инспекции – для выполнения плана поступлений средств в бюджет и т. д. Можно твердо говорить, что качество принимаемых решений целиком зависит от качества их аналитической обоснованности.

Чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо прежде всего уметь реально оценивать финансовое состояние как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Финансовое состояние – важней-

шая характеристика экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров в финансовом и производственном отношении. Однако одного умения реально оценивать финансовое состояние недостаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленной цели. Конкурентоспособность предприятия может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в его распоряжении.

Финансовое состояние характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности хозяйствующего субъекта как объекта по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика. *Хорошее финансовое состояние* – это эффективное использование ресурсов, способность полностью и в положенные сроки ответить по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы для получения прибыли и др. *Плохое финансовое положение* выражается в неудовлетворительной платежеспособности, в низкой эффективности использования ресурсов, в неэффективном размещении средств, их иммобилизации. Пределом плохого финансового состояния предприятия является состояние банкротства, т. е. неспособность предприятия отвечать по своим обязательствам.

Основная цель анализа – выявление и оценка тенденций развития финансовых процессов на предприятии. Менеджеру эта информация необходима для разработки адекватных управленческих решений по снижению риска и повышению доходности финансово-экономической деятельности предприятия, инвестору – для решения вопроса целесообразности инвестирования, банкам – для определения условий кредитования предприятия.

Как видно, роль отчетных показателей для управления, определения положения предприятия на рынке значительно возрастает.

Учебное пособие построено так, чтобы дать возможно более полное системное представление об анализе финансово-экономического состояния предприятия – от первичного чтения финансовой информации до принятия обоснованных управленческих решений.

Глава I настоящего пособия посвящена рассмотрению сущности и значения анализа, его месту в системе управления хозяйствующим субъектом, раскрытию его взаимосвязи с другими направлениями финансово-аналитической деятельности.

В главе II представлена методика проведения комплексного анализа и оценки финансово-экономического состояния предприятия: детально и поэтапно изучается финансовая отчетность предприятия, даются рекомендации по оценке результатов хозяйственной деятельности.

В главе III рассмотрены прикладные вопросы финансового анализа.

Авторы надеются, что учебное пособие будет полезным для тех читателей, которые в экономических реалиях сегодняшнего времени нацелены на достижение успеха в своей предпринимательской деятельности.

Материал учебного пособия написан авторским коллективом в составе: доктор экономических наук, действительный член Международной академии информатизации и академии социальных наук России, заслуженный экономист России, профессор Банк Валерий Рафаэлович; кандидат экономических наук, доцент Банк Сергей Валерьевич и кандидат экономических наук, доцент Тараскина Анна Владимировна.

Глава I

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

1.1. Роль, значение и основные направления анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики России

Центральным элементом системы управления экономикой в рыночных условиях является качество выработки и принятия управленческих решений по обеспечению рентабельности и финансовой устойчивости хозяйственной деятельности предприятия. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что качественно выполнить эту работу можно с помощью финансового анализа как метода оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия.

При помощи анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов достигаются:

- объективная оценка финансовой устойчивости;
- своевременное определение возможного банкротства;
- эффективность использования финансовых ресурсов.

Финансовое состояние является комплексным понятием, экономическое содержание которого вытекает из наличия и потока финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, что находит отражение в бухгалтерском балансе. Эти основополагающие положения не всегда бывают выдержаны в научных исследованиях экономистов, анализирующих сущность и задачи финансового анализа.

Показатели финансового состояния отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Положение предприятия в сфере финансов в значительной степени определяет его конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические, в частности финансовые, интересы предприятия и его партнеров. Финансовое состояние предприятий формируется в процессе их взаимоотношений с поставщиками, покупателями, налоговыми органами, банками и другими партнерами. От возможности его улучшения зависят их экономические перспективы.

Финансовая стабильность предприятия становится вопросом его выживания, так как банкротство предприятия в условиях рынка является вероятным результатом хозяйственной деятельности наряду с другими возможностями. В связи с этим существенно возрастают роль и значение анализа финансового состояния как для самого предприятия, так и для его разнообразных партнеров. Важно находить причины резких изменений, чтобы сохранялась возможность спрогнозировать дальнейшее раз-

витие событий и своевременно предотвратить или ослабить неблагоприятные тенденции.

Важным проявлением финансового состояния предприятия выступает его платежеспособность, под которой подразумевают способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет.

В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние может остаться неизменным либо ухудшиться или улучшиться. Знание пределов изменения объема определенных видов источников средств для покрытия вложений капитала в основные средства или производственные запасы позволяет генерировать такие хозяйственные операции, которые ведут к повышению финансовой устойчивости предприятия.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно исполнять свои платежные обязательства, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Финансовое состояние предприятия отражает результаты его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот в результате невыполнения плана по производству и продаже продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки, а также суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на:

- обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств;
- выполнение расчетной дисциплины;
- достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Главная цель финансовой деятельности – решить, где, когда и как правильно использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли. Как свидетельствует отечественный и зарубежный опыт, чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Следует оперировать такими

понятиями рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также систематически проводить их анализ.

Результаты проведения комплексного анализа финансового состояния должны позволить практически в реальном масштабе времени принимать решения по устранению негативного воздействия внешних и внутренних факторов. Именно с помощью систематического финансово-экономического анализа можно перейти к разработке действенной системы планирования и прогнозирования, рейтинговой оценке финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия, что является основой антикризисного управления. Поэтому руководители предприятий совместно с экономистами, финансистами, бухгалтерами, аудиторами должны вводить на предприятиях систему комплексного анализа финансового состояния как важнейшего элемента антикризисного управления, отслеживать параметры и определять тенденции развития, разрабатывать укрупненный прогноз.

Анализ финансового состояния позволяет определить место каждого анализируемого предприятия на рынке и оценить общую экономическую ситуацию в стране, регионе или отрасли.

1.2. Предмет, сущность, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, т. е. возможность финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние зависит от всех сторон деятельности предприятия: выполнения производственных планов, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли, роста эффективности производства, а также от факторов, действующих в сфере обращения и связанных с организацией оборота товарных и денежных фондов, – улучшения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции, совершенствования процессов реализации и расчетов.

Содержание и основная цель финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. По мнению М. И. Баканова, финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений финансового состояния в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Таким образом, основная задача анализа финансового состояния заключается в своевременном выявлении и устранении недостатков финансовой деятельности и нахождении резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. При этом необходимо:

1) на основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между различными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых

ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия;

2) прогнозировать возможные финансовые результаты, экономическую рентабельность исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов и разработанных моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;

3) разрабатывать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

В основе комплексного анализа финансового состояния лежит анализ финансовой отчетности организации. *Анализ бухгалтерской отчетности* – это процесс, при помощи которого оценивается прошлое и текущее финансовое положение и результаты деятельности организации. При этом главной целью является оценка финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации относительно будущих условий существования.

Суть такого анализа заключается в изыскании финансовых источников развития предприятия, а также определении направлений наиболее эффективного инвестирования финансовых ресурсов, решении других подобных вопросов. Успех во многом зависит от всесторонности, регулярности, тщательности изучения финансовой отчетности.

Результаты анализа финансовой отчетности используются для выявления проблем управления производственно-коммерческой деятельностью, для выбора направлений инвестирования капитала, для оценки деятельности руководства организации, а также для прогнозирования ее отдельных показателей и финансовой деятельности организации в целом. Именно анализ финансового состояния является той базой, на которой строится разработка финансовой политики предприятия.

Стратегические задачи финансовой политики предприятия следующие:

- максимизация прибыли предприятия;
- оптимизация структуры капитала и обеспечение его финансовой устойчивости;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- достижение прозрачности финансового состояния предприятия для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств и др.

На основе полученных результатов анализа осуществляется выбор направлений финансовой политики.

Финансовый анализ решает следующие задачи:

– выявляет степень сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов, оценивает потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной или оптимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости и т. п.;

– позволяет оценить правильное использование денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;

– в результате финансового анализа имеется возможность контроля правильности составления финансовых потоков организации, а также соблюдения норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразности осуществления затрат.

Анализ финансового состояния является одним из эффективных способов оценки текущего положения, который отражает мгновенное состояние хозяйственной ситуации и позволяет выделить наиболее сложные проблемы управления имеющимися ресурсами и таким образом минимизировать усилия по приведению в соответствие целей и ресурсов организации с потребностями и возможностями сложившегося рынка. Для этого нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, оценки, анализа и интерпретации финансовой отчетности.

К основным задачам комплексного анализа финансового состояния предприятия относятся:

– оценка динамики структуры и состава активов, их состояния и движения;

– оценка динамики структуры и состава источников собственного и заемного капитала, их состояния и изменения;

– оценка платежеспособности хозяйствующих субъектов и оценка ликвидности баланса;

– анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия, оценка изменения ее уровня;

– оценка эффективности использования средств и ресурсов предприятия.

Таким образом, главная цель финансовой деятельности предприятия сводится к одной стратегической задаче – увеличению активов. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и финансовую устойчивость, а также оптимальную структуру актива и пассива.

1.3. Виды экономического анализа

Основные виды экономического анализа и их характеристика по важнейшим признакам классифицируются следующим образом:

1) по отраслевому признаку:

– *отраслевой анализ* – анализ, методика которого учитывает специфику отдельных отраслей экономики (промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и т. д.);

– *межотраслевой анализ* – анализ, который является теоретической и методологической основой экономического анализа во всех отраслях национальной экономики. Межотраслевой анализ раскрывает наиболее общие методологические черты и особенности анализа хозяйственной деятельности, обобщает передовой опыт экономического анализа в разных отраслях экономики, обогащает содержание экономического анализа в целом и отраслевого в частности;

2) по широте изучения резервов:

– *внутрихозяйственный анализ* – анализ деятельности предприятия и его структурных подразделений с целью выявления внутренних резервов предприятия;

– *сравнительный анализ* – анализ, при котором для оценки деятельности анализируемого предприятия привлекаются показатели аналогичных предприятий с целью выявления внешних резервов. Сравнение результатов деятельности двух и более хозяйствующих субъектов позволяет выявить передовой опыт, резервы, недостатки и на основе этого дать более объективную оценку эффективности деятельности предприятия;

3) по времени принятия решений:

– *предварительный (прогнозный или перспективный) анализ* проводится до осуществления хозяйственных операций с целью определения ожидаемых результатов за длительные периоды времени. Его задачей является выявление закономерностей и тенденций в хозяйственной деятельности предприятия на перспективу. Он необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, а также для прогнозирования будущего и оценки ожидаемого выполнения плана, предупреждения нежелательных результатов;

– *последующий (ретроспективный) анализ* – это анализ, определяющий эффективность и оценку результатов хозяйственной деятельности за отчетный период (год, квартал, иногда – месяц). Он проводится после совершения хозяйственных актов и используется для контроля за выполнением плана, выявления неиспользованных резервов;

– *оперативный (ситуационный) анализ* осуществляется в ходе хозяйственной деятельности и оперативно воздействует на ее результат в случае изменения ситуации за короткие отрезки времени (смену, сутки, де-

каду и т. д.). Цель его – оперативно выявлять недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы. Рыночная экономика характеризуется динамичностью ситуации как производственной, коммерческой, финансовой деятельности предприятия, так и его внешней среды. В этих условиях оперативный анализ приобретает особое значение, а главное его преимущество – возможность воздействия на его результаты в процессе их формирования;

– *итоговый (заключительный) анализ* проводится за отчетный период времени (месяц, квартал, год). Его ценность в том, что деятельность предприятия изучается комплексно и всесторонне по отчетным данным за соответствующий период. Этим обеспечивается более полная оценка деятельности предприятия по использованию имеющихся возможностей.

Итоговый и оперативный виды анализа взаимосвязаны и дополняют друг друга. Они дают возможность руководству предприятия не только оперативно ликвидировать недостатки в процессе производства, но и комплексно обобщать достижения, результаты деятельности за соответствующие периоды времени, разрабатывать мероприятия, направленные на рост эффективности производства;

4) по курсу изучаемых вопросов (содержанию аналитической программы):

– *комплексный (полный) анализ* – это анализ, который охватывает всю деятельность предприятия, т. е. деятельность предприятия изучается всесторонне;

– *тематический (локальный) анализ* – это анализ, при котором изучаются только отдельные стороны деятельности предприятия, представляющие в определенный момент наибольший интерес, например вопросы использования материальных ресурсов, производственной мощности предприятия, снижение себестоимости продукции и пр.;

5) по методике изучения объектов:

– *сопоставительный анализ* – это анализ, при котором обычно ограничиваются сравнением отчетных показателей о результатах хозяйственной деятельности с показателями плана текущего года, данными прошлых лет, показателями передовых предприятий;

– *диагностический анализ* представляет собой способ установления характера нарушения нормального хода экономических процессов на основе типичных признаков, характерных только для данного нарушения;

– *факторный анализ* направлен на выявление величины влияния факторов на прирост и уровень результативных показателей. *Детерминированный анализ* применяется для исследования функциональных взаимосвязей между факторными и результативными показателями;

– *маржинальный анализ* – это метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений в бизнесе на основании причинно-

следственной взаимосвязи объема продаж, себестоимости и прибыли и деления затрат на постоянные и переменные;

– *экономико-математический анализ* – это анализ, с помощью которого находится наиболее оптимальный вариант решения экономической задачи, выявляются резервы повышения эффективности производства за счет более полного использования имеющихся ресурсов;

– *функционально-стоимостной* – это комплексное системное исследование функций объектов анализа с целью обеспечения их выполнения при минимальных затратах на всех этапах жизненного цикла объекта;

– *стохастический анализ* (дисперсионный, корреляционный, компонентный и др.) используется для изучения стохастических зависимостей между исследуемыми явлениями и процессами хозяйственной деятельности предприятия;

б) по охвату изучаемых объектов:

– *сплошной анализ* – это анализ, при котором выводы делаются после изучения всех без исключения объектов;

– *выборочный анализ* – это анализ, при котором выводы делаются по результатам обследования только части объектов;

7) по применению технических средств:

– *механизированный анализ* с применением микрокалькуляторов;

– *автоматизированный анализ* с применением ЭВМ;

8) по роли в управлении:

– *управленческий (внутренний) анализ* – это анализ, который является составной частью управленческого учета и обеспечивает аналитической информацией руководство предприятия;

– *финансовый (внешний) анализ* – это анализ выступающий составной частью финансового учета, обеспечивая внешних пользователей информацией о предприятии;

9) по направлению экономического анализа:

– *техничко-экономический анализ* – это анализ показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность предприятия во взаимосвязи с показателями уровня техники, технологии и организации производства и труда. Им занимаются технические службы предприятия (главного инженера, главного технолога и др.). Его содержанием является изучение взаимодействия технических и экономических процессов и установление их влияния на экономические результаты деятельности предприятия;

– *финансово-экономический анализ* – это анализ показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия, при этом главное внимание уделяется финансовым результатам деятельности предприятия и эффективности использования финансовых ресурсов: выполнению финансового плана, эффективности использования собственного и заемного капитала, выявлению резервов увеличения суммы прибыли, росту рента-

бельности, улучшению финансового состояния и платежеспособности предприятия. Им занимаются финансовая служба хозяйствующего субъекта, финансовые и кредитные органы;

– *социально-экономический анализ* – это анализ, который изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты хозяйственной деятельности. Его проводят экономические службы управления, социологические лаборатории, статистические органы;

– *экономико-экологический анализ* исследует взаимодействие экологических и экономических процессов, связанных с сохранением и улучшением окружающей среды и затратами на экологию. Его проводят органы охраны окружающей среды и экономические службы предприятия;

– *маркетинговый анализ* – это анализ, которым занимается служба маркетинга предприятия или объединения. Маркетинговый анализ применяется для изучения внешней среды функционирования предприятия, рынков сырья и сбыта готовой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения, коммерческого риска, формирования ценовой политики, разработки тактики и стратегии маркетинговой деятельности.

Для комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта необходимо подробно рассмотреть факторный анализ.

Выявление связи между показателями, ее направления и интенсивности, а также формы зависимости между показателями необходимо для познания закономерностей формирования результатов деятельности субъекта хозяйствования. Если изучение конкретной совокупности показателей приводит к выявлению общей закономерности, то делается предположение о наличии связей между показателями. Источником возникновения может быть причинно-следственная связь между показателями, зависимость ряда показателей от общего фактора, случайное совпадение. *Факторный анализ* заключается в выявлении взаимосвязи между показателями в измерении количественного влияния отдельных показателей на изменение другого, совокупного показателя.

С этих позиций показатели могут быть классифицированы как факторные и результативные. Связь между ними характеризуется как причинно-следственная связь, т. е. изменение одного показателя (причина) ведет к изменению другого показателя (следствие). *Факторные показатели* характеризуют причину и называются независимыми. *Результативные показатели* характеризуют следствие и являются зависимыми. Совокупность факторных и результативных признаков, связанных одной причинно-следственной связью, называется *факторной системой*.

Чтобы определить характер связи между явлениями, необходимо полностью абстрагироваться от несущественного при изучении временной или пространственной среды. Такая абстракция воспроизводится теоретически при построении факторных моделей. Исключение принципиаль-

но важного фактора из поля зрения или же несистемное исследование делают анализ несостоятельным. Несущественными, промежуточными и малозначительными факторами, как правило, можно пренебречь.

В самом общем виде модель факторной системы может быть выражена формулой:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Способ построения модели, выбор метода факторного анализа зависит от характера связи между показателями. При этом один и тот же показатель может быть в разных условиях и факторным, и результативным.

Связи между явлениями классифицируются по степени тесноты, направлению и аналитическому выражению.

По степени тесноты выделяют два вида взаимосвязей:

– *функциональная (полная) связь* – жестко детерминированная связь, когда каждому значению факторного показателя соответствует только одно значение результативного показателя. Функциональная связь проявляется во всех случаях наблюдения для каждой конкретной единицы изучаемой совокупности;

– *стохастическая (вероятностная) связь* – такая связь, при которой каждому значению факторного показателя соответствует множество значений результативного показателя. Стохастическая связь проявляется не в каждом отдельном случае, а в общем, т. е. в среднем числе наблюдений. Корреляционная связь, как вид неполной связи, является частным случаем стохастической связи. Она наблюдается и между факторными показателями.

По направлению связи между показателями могут быть прямыми и обратными. *Прямая связь* означает, что рост факторного показателя приводит к увеличению результативного и наоборот (увеличение производительности труда ведет к увеличению выпуска товарной продукции, уменьшение объема продаж приводит к снижению денежной выручки). *Обратная связь* характеризуется тем, что увеличение факторного показателя приводит к уменьшению результативного и наоборот (снижение себестоимости продукции ведет к увеличению прибыли, увеличение себестоимости – к снижению прибыли).

По аналитическому выражению выделяют прямолинейные связи и нелинейные связи.

Линейные связи на графике выражены прямой линией и соответственно уравнениями прямой линии. *Нелинейные связи* выражаются кривой линией на графике и соответственно уравнением параболы или гиперболы, степенной функции и т. д.

Для построения модели прежде всего необходим качественный анализ изучаемого явления на основе знания экономической теории, конкретной экономики, финансов, т. е. аналитик должен понимать экономическую суть явления и быть уверенным в возможной связи между показателями.

Затем следует установить факт наличия или отсутствия связи между анализируемыми показателями, выявить устойчивость этих связей. Факторы, повлиявшие на изменение конкретного резульативного показателя, следует классифицировать. Они могут быть разделены на внешние и внутренние, объективные и субъективные, управляемые и неуправляемые, существенные и несущественные и классифицированы в соответствии с задачами анализа. Состав анализируемых факторов зависит также от экономического содержания и способа формирования резульативного показателя.

При функциональной связи может быть несколько видов зависимостей, которые собственно и определяют характер модели. Краткая характеристика типов моделей:

– *аддитивная* – все факторы входят в модель в виде алгебраической суммы;

– *мультипликативная* – факторные показатели входят в модель в виде произведения;

– *кратная* – факторные показатели выступают как делимое и делитель, а частное от деления – как резульативный показатель;

– *смешанная* или *комбинированная* – факторы входят в модель в различных сочетаниях.

При стохастической связи аналитической моделью является уравнение регрессии. Стохастические связи, различные виды уравнений регрессии, способы их построения и определения параметров уравнений, требования к информационной базе, методы стохастического анализа (регрессионный, вариационный, корреляционный, ковариационный) изучаются в соответствующих разделах статистики.

Аналитические модели можно классифицировать как описательные, нормативные, прогнозные и имитационные.

Описательные (дескриптивные) модели, как правило, построены на данных бухгалтерского учета и основаны на функциональной связи между показателями. *Нормативные модели* позволяют проводить сравнение фактических показателей с нормами, нормативами, изучать отклонения от нормативов и их причины. *Прогнозные модели* – это плановые расчеты, анализ инвестиций, оценка риска. Они могут быть жестко детерминированными и регрессионными. *Имитационные модели* строятся при отсутствии необходимой информации или ее недостаточности. Имитируя возможные ситуации, оценивая вероятность наступления неблагоприятных событий, можно принимать решения в условиях неопределенности.

В детерминированной модели связь между показателями задается алгоритмом расчета резульативного показателя. При этом влияние факторов изучается по кругу показателей, включенных в модель. Все изменения резульативного показателя следует считать в этом случае следствием изменения факторов, включенных в модель. При стохастической связи

сначала следует определиться с выбором метода, а затем обеспечить сбор информации. Сложность именно в том, что при отсутствии необходимой информационной базы многие статистические методы применять невозможно. В частности, крайне важно обеспечить качественную и количественную однородность исходных данных и достаточное количество наблюдений, которое превышает минимум в 6–8 раз. Другое, крайне трудное для выполнения правило – случайность и независимость наблюдений, так как чаще всего экономические показатели взаимозависимы и инерционны.

Для детерминированного анализа не требуется совокупность наблюдений. Это важное обстоятельство обуславливает преимущественное использование моделей с функциональной связью между показателями.

Влияние факторов на результирующий показатель в моделях с функциональной связью производится *методами детерминированного факторного анализа*: метод изолированного влияния факторов, индексный метод, метод цепных подстановок, метод абсолютных разниц, метод относительных разниц и математические методы (интегральный, логарифмический и др.).

1.4. Объекты и основные группы пользователей анализа финансового состояния предприятия

Являясь многогранным понятием, финансовое состояние предприятия представляет интерес для разных субъектов экономики, вступающих с ним в отношения различного характера в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

Оценка финансового состояния проводится:

- руководителями и соответствующими службами предприятия;
- его учредителями, инвесторами с целью изучения эффективности использования ресурсов;
- банками для оценки условий кредитования и определения степени риска;
- поставщиками для получения платежей;
- налоговыми органами для выполнения плана поступления средств в бюджет и т. д.

В настоящее время часто информацией о финансовом состоянии собственной организации не располагает даже сам руководитель, хотя с показателями, дающими возможность определить финансовую устойчивость фирмы, он сталкивается по меньшей мере раз в квартал, подписывая бухгалтерскую отчетность.

Как правило, пользователи отчетной информации различны, цели их конкретны, а нередко и противоположны. Классификация пользователей бухгалтерской отчетности может быть выполнена различными способами. Однако, как правило, выделяют две их укрупненные группы:

– пользователи, внешние по отношению к конкретному предприятию (конкуренты, партнеры, специализированные государственные учреждения, поставщики и покупатели, кредитные учреждения, зарубежные инвесторы) – пользователи, опосредованно заинтересованные в деятельности предприятия;

– сами предприятия (точнее, их управляющий персонал) и бухгалтеры – пользователи внутренние, т. е. непосредственно заинтересованные в деятельности предприятия.

В соответствии с этим принято выделять два вида финансового анализа – внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится работниками предприятия (например, финансовыми менеджерами), и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства. Результаты анализа финансово-хозяй-

ственной деятельности предприятия нужны внутренним пользователям в качестве исходной информации для принятия различного рода экономических решений.

Основное содержание внутреннего финансового анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например такими, как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли. В системе внутреннего управленческого анализа есть возможность углубления анализа финансового состояния за счет привлечения данных управленческого производственного учета. Вопросы финансового и производственного анализа взаимосвязаны при обосновании бизнес-планов, контроле их реализации, в системе маркетинга, т. е. в системе управления производством и реализацией продукции, работ и услуг, ориентированной на рынок.

Внутренний анализ финансового состояния является реальным средством коммуникации, благодаря которому:

- руководители получают представление о месте своего предприятия в среде аналогичных предприятий, правильности выбранного стратегического курса, сравнительных характеристик эффективности использования ресурсов и принятия решений по самым разнообразным вопросам управления предприятием;

- внутренние аудиторы получают подсказку для выбора правильного решения в процессе аудирования, планирования своей проверки, выявления слабых мест в системе учета и зон возможных преднамеренных и непреднамеренных ошибок в отчетности предприятия;

- аналитики определяют направления финансового анализа.

Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (например, аудиторами, инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности). Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери. Внешний анализ имеет ряд особенностей, которые определяются прежде всего различиями между пользователями информации о деятельности предприятия:

- множественность субъектов анализа – пользователей информации о деятельности предприятия;

- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;

- наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности;

- ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность предприятия;

- ограниченность задач анализа как следствие предыдущего фактора;

- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

Хотя внешние пользователи непосредственно и не заинтересованы в деятельности предприятия, они в соответствии с заключенными договорами должны защищать интересы внутренних пользователей информации:

- аудиторские службы проверяют соответствие данных отчетности соответствующим правилам с целью защиты интересов инвесторов;

- консультанты по финансовым вопросам используют отчетность в целях выработки рекомендаций своим клиентам относительно вложения капиталов в конкретное предприятие;

- биржи ценных бумаг оценивают информацию, представленную в отчетности, при регистрации соответствующих предприятий, принимают решение о приостановке деятельности какого-либо предприятия, оценивают необходимость изменения методов учета и состояния отчетности;

- законодательные органы нуждаются в информации об уплате налогов, объеме производства для формирования информации о валовом внутреннем продукте, национальном доходе и бюджете государства для рационального распределения ресурсов, формирования инвестиционной, налоговой политики, разработки и реализации общегосударственной политики и ведения статистического наблюдения;

- юристы нуждаются в отчетной информации для оценки выполнения условий контрактов, соблюдения законодательных норм при распределении прибыли и выплате дивидендов;

- пресса и информационные агентства используют отчетность для подготовки обзоров, оценки тенденции развития отдельных предприятий и отраслей, расчета обобщающих показателей финансовой деятельности;

- торгово-промышленные ассоциации используют отчетность для статистических обобщений по отраслям и сравнительного анализа, оценки результатов деятельности на отраслевом уровне;

- профсоюзы заинтересованы в отчетной информации для определения своих требований в отношении заработной платы и выполнения условий трудовых соглашений, оценки тенденций развития данной отрасли, к которой относится исследуемое предприятие.

Всех пользователей можно разделить на несколько партнерских групп и в соответствии с их интересами определить объект анализа финансового состояния (табл. 1).

Основное содержание внешнего финансового анализа, осуществляемого партнерами предприятия по данным публичной финансовой отчетности, составляют:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
- анализ эффективности использования заемного капитала;

– экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая оценка эмитентов.

Основные партнерские группы заинтересованы в успехах предприятия, так как от этого находится в прямой зависимости их благополучие.

Таблица 1

**Определение объекта анализа финансового состояния
в соответствии с интересами всех категорий пользователей**

Партнерские группы	Вклад партнерской группы	Требования компенсации	Объект финансового анализа
1. Собственники	Собственный капитал	Дивиденды	Финансовые результаты и финансовая устойчивость
2. Инвесторы, заимодавцы	Заемный капитал	Проценты на вложенный капитал	Кредитоспособность
3. Руководители (администрация)	Знание дела и умение руководить	Оплата труда и доля прибыли сверх оклада	Все стороны деятельности предприятия
4. Персонал	Приведение в действие средств и предметов труда	Заработная плата, премии, социальные условия	Финансовые результаты предприятия
5. Поставщики средств и предметов труда	Обеспечение непрерывности и эффективности процесса производства продукции	Договорная цена	Платежеспособность
6. Покупатели (клиенты)	Реализация продукции	Договорная цена	Финансовые результаты предприятия
7. Налоговые органы	Услуги общества	Своевременная и полная оплата налогов	Финансовые результаты предприятия

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации и др.

1.5. Основные приемы и методы анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов

Термин «метод» употребляется в русском языке в широком и узком смысле слова и в переводе с греческого имеет два значения:

- 1) способ познания, исследования явлений природы и общественной жизни – в широком смысле слова;
- 2) прием, способ или образ действия – в узком смысле слова.

Метод исследования в широком смысле слова понимается как *диалектический метод*, на основе которого формируются специфические методы в каждой науке, в том числе и в экономическом анализе. Он означает, что все экономические процессы и явления рассматриваются в постоянном движении, развитии и изменении. При этом изучаются положительные и отрицательные стороны, а также внутренние противоречия явлений и процессов, которые следует рассматривать во взаимосвязи и взаимозависимости, выявляя при этом наличие или отсутствие причинно-следственной связи, существенность или несущественность воздействия факторов на результат.

Изучение причинно-следственных связей, их количественное измерение осуществляются на основе *индукции* и *дедукции*. *Индукция* понимается как способ проведения исследования от частного к общему, от изучения фактов хозяйственной жизни к обобщениям, от причин к результатам. *Дедукция* означает, что исследование проводится от общего к частному, от результатов к причинам.

При проведении большинства аналитических процедур возможны *допущения*, совместимые с применяемым методом. Это означает, что аналитик допускает определенное условие при проведении анализа, которое на самом деле не соответствует действительности. Но такое допущение делается достаточно корректно, чтобы не нарушить логическую связь между явлениями и процессами. Допущения облегчают проведение анализа, но их следует учитывать и при составлении выводов и заключения. В качестве примеров можно отметить следующие:

– при использовании некоторых методов факторного анализа, когда изучается влияние одного фактора, допускают, что другие факторы при этом остаются неизменными;

– при проведении операционного анализа допускается деление затрат на производство продукции и ее продажу на две группы: переменные и постоянные, тогда как на самом деле абсолютных переменных и абсолютно постоянных затрат очень мало, поэтому затраты анализируются как условно-переменные и условно-постоянные;

– использование простых арифметических средних при расчете аналитических показателей (средняя стоимость активов, средняя стоимость

капитала) исходя из данных на начало и конец периода. Аналитик допускает, что эти данные отражают и колебания исходных показателей в течение периода;

– допущения в прогнозных оценках.

Методы экономического анализа – это совокупность способов обработки экономической информации, аналитических приемов и количественных методов, направленных на решение аналитических задач. Также методы экономического анализа являются аналитическим инструментарием, который позволяет технически реализовать цели анализа.

Измерение как один из элементов метода экономического анализа представляет собой процесс определения количественной величины и направленности влияния отдельных факторов на результаты выполнения бизнес-плана, динамику и эффективность хозяйствования объектов. На завершающей стадии аналитического исследования экономической деятельности обобщаются результаты анализа и вырабатываются рекомендации для принятия управленческих решений.

Характерной чертой метода экономического анализа, сближающей его с методом бухгалтерского учета, является *документальная обоснованность*, означающая, что анализ базируется на проверенной и обработанной специальными приемами информации, обеспечивающей реальность, достоверность, действенность (практическую значимость) аналитических выводов и предложений.

Основные этапы аналитического исследования должны обеспечить: обобщающую характеристику и предварительную оценку деятельности объекта, его диагностику; изучение и измерение влияния важнейших факторов на уровень, динамику и выполнение бизнес-плана по экономическим показателям, ранжируемым для этого по различным признакам; выявление резервов улучшения показателей; обобщение результатов анализа, включая итоговую (уточненную) оценку экономической деятельности объекта и сводный подсчет резервов ее улучшения.

Метод ФСА (функционально-стоимостной метод) – метод исследования операций, установления набора целесообразных функций разрабатываемого продукта, обеспечивающих повышение эффекта (отдачи) на единицу затрат в течение жизненного цикла продукта.

SWOT-анализ (англ. strength – сила, weakness – слабость, opportunity – возможность, threat – угрозы) – анализ сильных и слабых сторон организации, изучение среды и прогнозирование потенциальных угроз, разработка компенсационных мер (предотвращение убытков), анализ стратегических и тактических возможностей предприятия, разработка мероприятий по нейтрализации угроз, минимизации слабых сторон, укреплению сильных сторон предприятия и расширению ее возможностей.

Метод выявления «узких мест» и ведущих звеньев – прием, который позволяет выделить первоочередные объекты углубленного анализа. Он

применяется для выявления факторов, сдерживающих развитие или снижающих эффективность хозяйственной деятельности.

Метод выделения «узких мест» может быть построен на оценке соотношения темпов роста показателей. Чтобы определить среди них «узкие места», необходимо уметь правильно расположить показатели в общей цепи неравенства. Например, успешным считается развитие коммерческого предприятия, если:

1) темпы роста прибыли превышают темпы роста выручки, которые, в свою очередь, выше, чем темпы роста авансированного капитала:

$$100 \% < \text{авансированный капитал} < \text{выручка} < \text{прибыль};$$

2) темпы роста прибыли Π больше, чем темпы роста выручки от продажи B , которые, в свою очередь, выше темпов роста производственных фондов $ПФ$ и численности работающих $Ч$:

$$100 \% < Ч < ПФ < B < \Pi.$$

Метод ведущего звена позволяет выделить приоритетное направление в определении резервов. Это достигается анализом отклонений абсолютных и относительных показателей от плана или нормативов.

Альтернативой рассмотренным методам являются экспертные и эвристические методы. Они используются тогда, когда построение аналитических моделей и использование формализованных методов невозможно или затруднено.

Сущность *экспертных методов* состоит в проведении интуитивно-логического анализа интересующей проблемы, который выполняется привлеченными специалистами-экспертами, обладающими необходимым профессиональным образованием, опытом, интуицией. На практике эти методы реализуются путем проведения индивидуальных и групповых, очных и заочных экспертиз.

Эвристические методы. *Эвристика* (греч.) буквально означает «нахожу», «отыскиваю», «открываю». В наше время под термином «эвристика» понимают: 1) совокупность логических приемов и методических правил теоретического исследования и отыскания истины; 2) наука, изучающая продуктивное творческое мышление. Эвристические методы широко применяются при анализе рисков и в экспертных оценках. Основу эвристических методов составляет метод индукции.

В экономическом анализе находят применение и *методы психологической активизации*, которые рассматриваются в специальной литературе как самостоятельные методы или в составе эвристических методов. К ним, в частности, относят *метод коллективной генерации идей* (*метод конференции идей*), основанный на стимулировании процесса мышления на уровне сознания; *метод «мозговой атаки»* (*«мозгового штурма»*), базирующийся на стимулировании мышления на уровне подсознания.

Применение методов для решения конкретной аналитической задачи, как правило, реализуется в рамках методики, которая предусматривает логическую последовательность этапов экономического анализа, правильную постановку аналитической задачи, возможность интерпретации результатов анализа, рассмотрение альтернативных оценок и ориентирована на конкретного пользователя. Методика представляет собой совокупность определенных аналитических процедур, методов и способов проведения исследования, в процессе чего достигается поставленная цель анализа, а результаты анализа используются при разработке и принятии управленческих решений. Общая методика понимается как система исследования определенного экономического процесса или явления в различных отраслях народного хозяйства. Частные методики разрабатываются на основе общей методологии и конкретизируют ее положения исходя из специфики отрасли, типа производства, вида деятельности и технико-экономических особенностей изучаемого объекта.

Все приемы экономического анализа (рис. 1) можно разделить на две большие группы – качественные и количественные.

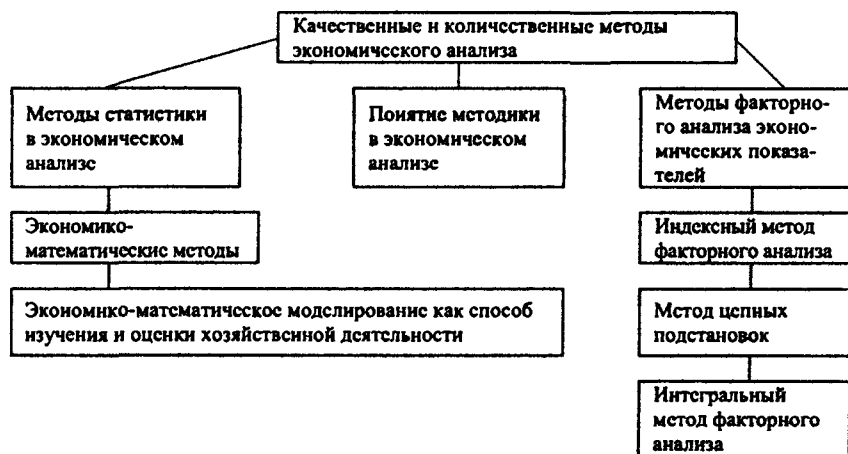


Рис. 1. Классификация методов экономического анализа

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

Количественные методы нацелены на то, чтобы в процессе анализа оценить степень влияния различных факторов на результативный показатель, рассчитать уравнения регрессии для их использования в планирова-

нии и прогнозном варианте, найти оптимальное решение по использованию производственных ресурсов.

Количественные методы подразделяются на:

- *статистические* (статистическое наблюдение, расчеты средних величин, ряды динамики, сводка и группировка, сравнение, расчет индексов, детализация, графические методы);
- *бухгалтерские* (метод двойной записи и балансовый метод);
- *экономико-математические* (методы элементарной математики, дифференцирование, интегрирование, вариационное исчисление, корреляционно-регрессионный анализ, межотраслевой баланс народного хозяйства, национальное счетоводство, оптимизация, программирование, методы исследования операций, эвристические методы).

Способы и приемы количественного анализа включают такие традиционные методы, как: использование абсолютных, относительных и средних величин; сравнение (с прошлыми, с лучшими, со средними данными); группировка; индексный метод; метод цепных подстановок; интегральный метод.

Методы детерминированного анализа применимы к определенным моделям, что показано в табл. 2.

Таблица 2

Применение методов детерминированного анализа к определенным моделям

Методы	Модели			
	мультипликативные	аддитивные	кратные	смешанные
Индексный	+	–	+	–
Изолированного влияния факторов	+	+	+	+
Цепных подстановок	+	+	+	+
Абсолютных разниц	+	–	–	$Y = a(b - c)$
Относительных разниц	+	–	–	–
Интегральный	+	–	+	$Y = a/b + c$
Логарифмический	+	–	–	–

Индексный метод основан на относительных показателях, выражающих отношение уровня данного явления к уровню его в прошлое время или к уровню аналогичного явления, принятому в качестве базы. Всякий индекс исчисляется сопоставлением соизмеряемой (отчетной) величины с базисной. Индексы, выражающие соотношение непосред-

венно соизмеряемых величин, называются индивидуальными, а характеризующие соотношения сложных явлений – групповыми.

Индексным методом можно выявить влияние на изучаемый совокупный показатель различных факторов. Статистика называет несколько форм индексов, которые используют в аналитической работе (агрегатная, арифметическая, гармоническая и др.).

Решение другими методами детерминированного анализа начинается с построения аналитической модели, отражающей связь между результативными и факторными показателями.

Метод изолированного влияния факторов. Для определения влияния каждого фактора выполняется расчет, в котором рассматривается влияние только одного фактора, при условии что остальные имеют базовые значения. Полученный результат сравнивается с базовым значением результативного показателя. При этом очередность подстановки значения не имеет.

Достоинства этого приема – простота и наглядность, возможность применения к любой модели. К недостаткам относится отсутствие разложения прироста результативного показателя.

Способ цепных подстановок. Для расчета количественного влияния факторов на результативный показатель выполняется несколько расчетов (общее количество расчетов на один больше, чем число факторов в модели). В расчетах производится последовательная замена базовой величины каждого из показателей его фактической величиной, при этом все остальные показатели в конкретном расчете остаются неизменными после подстановки. Замена значений факторов осуществляется в определенной последовательности: сначала по количественным показателям, затем по структурным, в последнюю очередь – по качественным. Если в аналитической модели два или несколько, например, количественных показателя, то следует, рассуждая логически о влиянии факторов, выделить факторы первого и второго порядка и начинать с факторов второго порядка.

Первый расчет содержит только базисные показатели. Промежуточные расчеты отражают результаты подстановки (замену базисных значений факторов на их фактические значения). Последний расчет содержит только фактические значения факторных показателей модели.

I расчет: $Y_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$;

II расчет: $Y_a = a_1 \times b_0 \times c_0$;

III расчет: $Y_b = a_1 \times b_1 \times c_0$;

IV расчет: $Y_c = a_1 \times b_1 \times c_1$.

Влияние каждого фактора определяется последовательным вычитанием: из каждого последующего расчета вычитается предыдущий. Сумма действия всех факторов равна общему отклонению фактического значения результативного показателя от его базовой величины.

$\Delta Y_a = Y_a - Y_0$ – расчет отражает влияние 1-го фактора;

$\Delta Y_b = Y_b - Y_a$ – расчет отражает влияние 2-го фактора;

$\Delta Y_c = Y_c - Y_b$ – расчет отражает влияние 3-го фактора.

Если порядок не соблюден, то влияние фактора будет искажено, но сумма влияния всех факторов совпадет с общим отклонением. Это происходит потому, что данный метод не позволяет выделить ту часть влияния факторов, которая зависит от их совместного влияния. Образуется неразложимый остаток, который невольно присоединяется к влиянию последнего фактора. Полное разложение прироста результативного показателя (также как и при использовании индексного метода) достигается только при условии цепной подстановки.

Способ абсолютных разниц. Его принято считать техническим упрощением (разновидностью) метода цепных подстановок. Абсолютное отклонение по первому показателю умножается на базовое значение остальных факторов, затем отклонение по второму фактору умножается на фактическое значение первого и базовое значение третьего факторов. В последнем расчете отклонение по третьему фактору умножается на фактические значения двух предыдущих.

$\Delta Y_a = (a_1 - a_0) \times b_0 \times c_0$ – расчет влияния 1-го фактора;

$\Delta Y_b = a_1 (b_1 - b_0) \times c_0$ – расчет влияния 2-го фактора;

$\Delta Y_c = a_1 \times b_1 (c_1 - c_0)$ – расчет влияния 3-го фактора.

Способ относительных разниц. Является комбинацией метода цепных подстановок и индексного метода (используются относительные отклонения, соблюдается последовательность цепной подстановки, что достигается расположением факторов в модели). Для определения влияния каждого фактора сначала рассчитываются относительные отклонения факторных показателей:

$$\Delta a\% = \frac{a_1 - a_0}{a_0} \times 100; \quad \Delta b\% = \frac{b_1 - b_0}{b_0} \times 100; \quad \Delta c\% = \frac{c_1 - c_0}{c_0} \times 100.$$

Тогда изменение результативного показателя за счет каждого фактора определяется следующим образом:

$$\Delta Y_a = \frac{Y_0 \times \Delta a\%}{100}; \quad \Delta Y_b = \frac{(Y_0 + \Delta Y_a) \Delta b\%}{100}; \quad \Delta Y_c = \frac{(Y_0 + \Delta Y_a + \Delta Y_b) \Delta c\%}{100}.$$

Математические методы дают иной результат при анализе влияния факторов именно потому, что они позволяют учесть факт совместного влияния факторов на результативный показатель. Они убирают ту погрешность, которая имеет место при использовании предыдущих методов факторного анализа. При расчете количественного влияния факторов используются дифференциальный, интегральный, логарифмический ме-

тоды. *Дифференциальный метод* требует непрерывности функции, что не всегда применимо к описанию экономических процессов и явлений, которые по своей природе достаточно часто бывают дискретными. *Логарифмический метод* может быть применен только к мультипликативным моделям и имеет ограниченное применение. Наиболее часто применяется *интегральный метод*. При его использовании результаты не зависят от расположения факторов в моделях (так же как и при использовании других математических методов) и получаются более точными. Для расчета влияния факторов в мультипликативных и кратных двух-, трех- и n -факторных моделях и некоторых смешанных моделях используется набор стандартных формул. Например, используются следующие формулы для мультипликативной двухфакторной модели $F = xy$:

$$\Delta F_x = \frac{1}{2} \Delta x (y_0 + y_1); \quad \Delta F_y = \frac{1}{2} \Delta y (x_0 + x_1).$$

Формулы для трехфакторной мультипликативной модели $F = xyz$:

$$\Delta F_x = \frac{1}{2} \Delta x (y_0 z_1 + y_1 z_0) + \frac{1}{3} \Delta x \Delta y \Delta z;$$

$$\Delta F_y = \frac{1}{2} \Delta y (x_0 z_1 + x_1 z_0) + \frac{1}{3} \Delta x \Delta y \Delta z;$$

$$\Delta F_z = \frac{1}{2} \Delta z (x_0 y_1 + x_1 y_0) + \frac{1}{3} \Delta x \Delta y \Delta z.$$

Логарифмический метод дает почти такие же результаты. Расчет ведется исходя из того, что логарифм изменения результативного показателя равен сумме логарифмов факторных показателей, входящих в модель. Влияние каждого фактора определяется в отдельном расчете – прирост результативного показателя умножается на соотношение логарифмов индекса факторного показателя и индекса результативного показателя:

$$\Delta F_x = \Delta F \frac{\lg I_x}{\lg I_f} \text{ – расчет влияния 1-го фактора;}$$

$$\Delta F_y = \Delta F \frac{\lg I_y}{\lg I_f} \text{ – расчет влияния 2-го фактора;}$$

$$\Delta F_z = \Delta F \frac{\lg I_z}{\lg I_f} \text{ – расчет влияния 3-го фактора.}$$

Под *методом анализа финансового состояния* понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. К характерным особенностям метода относятся: использование системы показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними.

В процессе финансового анализа применяется ряд специальных способов и приемов. Способы применения анализа финансового состояния можно условно подразделить на две группы: традиционные и математические.

В настоящей работе рассматриваются только традиционные методы, к ним относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сводки и группировки; прием цепных подстановок.

Прием сравнения заключается в сопоставлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода. Для того чтобы результаты сравнения обеспечили правильные выводы анализа, необходимо установить сопоставимость сравниваемых показателей, т. е. их однородность и однокачественность. Сопоставимость аналитических показателей связана со сравнимостью календарных сроков, методов оценки, условий работы, инфляционных процессов и т. д.

Прием сводки и группировки заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы, что дает возможность сделать необходимые сопоставления и выводы. Аналитические группировки позволяют в процессе анализа выявить взаимосвязь различных экономических явлений и показателей, определить влияние наиболее существенных факторов и обнаружить те или иные закономерности и тенденции в развитии финансовых процессов.

Прием цепных подстановок применяется для расчета величины влияния факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного финансового показателя. Сущность приемов цепных подстановок состоит в том, что, последовательно заменяя каждый показатель базисным, все остальные показатели рассматриваются при этом как неизменные. Такая замена позволяет определить степень влияния каждого фактора на совокупный финансовый показатель. Число цепных подстановок зависит от количества факторов, влияющих на совокупный финансовый показатель. Расчеты начинаются с исходной базы, когда все факторы равны базисному показателю, поэтому общее число расчетов на единицу больше количества определяющих факторов. Степень влияния каждого фактора устанавливается путем последовательного вычитания: из второго расчета вычитается первый, из третьего – второй и т. д. Применение цепных подстановок требует строгой последовательности в определении влияния отдельных факторов. Эта последовательность заключается в том, что в первую очередь обращается внимание на степень влияния количественных показателей, характеризующих абсолютный объем деятельности, объем финансовых ресурсов, объем доходов и затрат, во вторую очередь – качественных показателей, характеризующих уровень доходов и затрат, степень эффективности использования финансовых ресурсов.

Прием разниц состоит в том, что предварительно определяется абсолютная или относительная разница (отклонение от базисного показателя) по изучаемым факторам и совокупному финансовому показателю. Затем это отклонение по каждому фактору умножается на абсолютное

значение других взаимосвязанных факторов. При изучении влияния на совокупный показатель двух факторов (количественного и качественно-го) принято отклонение по количественному фактору умножать на базисный качественный фактор, а отклонение по качественному фактору – на отчетный количественный фактор.

Прием цепных подстановок и прием разниц являются разновидностью приема, получившего название *элиминирование*. Элиминирование – логический прием, используемый при изучении функциональной связи, который предусматривает последовательное выделение влияния одного фактора и исключение влияния всех остальных.

На практике основными методами анализа финансового состояния предприятия являются горизонтальный, вертикальный, трендовый анализ, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Данный метод позволяет выявить тенденции изменения статей отчетности или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы прироста. Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции, но эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом, т. е. расчет удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и оценка его влияния. С помощью вертикального анализа можно проводить межхозяйственные сравнения предприятий, а относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов.

Горизонтальный и вертикальный виды анализа взаимно дополняют друг друга. Поэтому на практике можно построить аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетности, так и динамику отдельных ее показателей.

Вариантом горизонтального анализа является *трендовый анализ* – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей периодов. Этот анализ носит перспективный или прогнозный характер. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей.

Сравнительный анализ – это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т. п., и межхозяйст-

венный анализ предприятия в сравнении данных конкурентов со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на резульативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования.

Факторный анализ может быть как прямым, так и обратным, т. е. синтезом – соединением отдельных элементов в общий резульативный показатель.

Все перечисленные методы анализа относятся к формализованным. Однако существуют и неформализованные методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т. п., которые основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне.

Использование приемов анализа для конкретных целей изучения состояния анализируемого хозяйствующего субъекта составляет в совокупности *методику анализа*.

Различные авторы предлагают разные методики финансового анализа. Детализация процедурной стороны методики финансового анализа зависит от поставленных целей, а также от различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения.

Все методики имеют свои достоинства и недостатки. Исходя из поставленных целей в данной работе используется методика анализа финансовой деятельности, базирующаяся на методике В. В. Ковалева, В. К. Быкадорова и П. Д. Алексеева с добавлением элементов Е. С. Стояновой и других авторов, имеющих иное мнение по данной теме.

1.6. Информационное обеспечение экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации

Состав, содержание и качество информации, которая привлекается к анализу, имеют определяющую роль в обеспечении действительности анализа хозяйственной деятельности. Анализ не ограничивается только экономическими данными, а широко использует техническую, технологическую и другую информацию. Все источники данных для анализа делятся на *плановые, учетные и внеучетные*.

К *плановым источникам* относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, хозяйственные задания, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др.

Источники и информация учетного характера – это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная информация.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты.

Данные статистического учета, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, используют для углубленного изучения и осмысления взаимосвязей, выявления экономических закономерностей.

Оперативный учет и отчетность способствуют более оперативному по сравнению со статистикой или бухгалтерским учетом обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов) и тем самым создают условия для повышения эффективности аналитических исследований.

К *внеучетным источникам* информации относятся документы, которые регулируют хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к перечисленным ранее, например:

- официальные документы;
- хозяйственно-правовые документы;
- решения общих собраний коллектива, совета трудового коллектива предприятия в целом или отдельных ее подразделов;
- материалы изучения передового опыта, полученные из разных источников информации (Интернет, радио, телевидение, газеты и т. д.);
- материалы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах (хронометраж, фотография и т. д.);
- устная информация.

По отношению к объекту исследования информация бывает *внутренней* (данные статистического, бухгалтерского, оперативного учета и отчетности, плановые данные, нормативные данные и т. д.) и *внешней* (данные статистических сборников, периодических и специальных изданий, конференций, деловых встреч, официальные, хозяйственно-правовые документы и т. д.).

По отношению к предмету исследования информация делится на *основную* и *вспомогательную*.

По периодичности поступления аналитическая информация подразделяется на *регулярную* (плановые и учетные данные) и *эпизодическую* (формируется по мере необходимости).

Регулярная информация в свою очередь подразделяется на *постоянную* (коды, шифры, план счетов бухгалтерского учета и т. д.), *условно-постоянную* (показатели плана, нормативы) и *переменную* (отчетные данные на определенную дату).

По отношению к процессу обработки информацию можно отнести к *первичной* (данные первичного учета, инвентаризаций, обследований) и *вторичной* (отчетность, конъюнктурные обзоры и т. д.).

К организации информационного обеспечения анализа предъявляется ряд требований: аналитичность информации, ее объективность, единство, оперативность, рациональность и др.

Информационная база, используемая в процессе анализа, для аналитика является предметом труда. Для того чтобы результаты оценки финансового состояния и выводы, сделанные на их основе, отражали действительную ситуацию или хотя бы были максимально приближены к этому, в значительной степени необходимо, чтобы данный анализ основывался на качественной информации.

Результаты финансового анализа при условии взаимодействия данных всех подзадач на этапах его проведения дают возможность осуществить стратегическое планирование деятельности предприятия, принимать обоснованные решения в области распоряжения произведенной продукцией и доходами, выбора деловых партнеров.

Источниками информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности являются данные оперативного и бухгалтерского учета.

Так, в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н, бухгалтерская отчетность предприятия является открытой для всех заинтересованных пользователей. В ее состав также включается аудиторское заключение, подтверждающее ее достоверность. Прочая информация, данные производственного и финансового учета, представляющие коммерческую тайну, не публикуются, только руководство

предприятия в отдельных случаях может расширить информацию, предоставленную для анализа.

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

Данные отчетности используются внешними пользователями для оценки эффективности работы организации. Вместе с тем отчетность необходима для оперативного руководства хозяйственной деятельностью и служит исходной базой для последующего планирования и прогнозирования.

Состав и содержание бухгалтерской отчетности в настоящее время регулируются следующими нормативными документами:

- Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» с последующими изменениями и дополнениями;
- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н;
- приказом Минфина России от 13 января 2000 г. № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;
- Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденными приказом Минфина России от 28 июня 2000 г. № 60н;
- Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденным приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н;
- Положениями по бухгалтерскому учету и другими документами.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» содержит наиболее общие положения в отношении отчетности. Согласно закону бухгалтерская отчетность – это «единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам». В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете», Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) годовая бухгалтерская отчетность организаций, за исключением отчетности бюджетных организаций, состоит из:

- 1) бухгалтерского баланса (форма № 1);
- 2) отчета о прибылях и убытках (форма № 2);
- 3) приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках:
 - а) отчета об изменениях капитала (форма № 3);

- б) отчета о движении денежных средств (форма № 4);
 - в) приложений к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
 - г) отчета о целевом использовании полученных средств (форма № 6).
- 4) пояснительной записки;
- 5) аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту (в настоящее время перечень организаций, подлежащих обязательному аудиту, установлен Федеральным законом от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности»).

Годовая бухгалтерская отчетность дает широкие возможности для всестороннего анализа деятельности предприятия, и наиболее информативной ее частью является баланс. Он отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств предприятия на определенную дату.

Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемного капитала, а также эффективность их привлечения.

На основе изучения баланса внешние пользователи могут: принять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данным предприятием как с партнером; оценить кредитоспособность предприятия как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов и т. д.

При анализе бухгалтерского баланса необходимо в первую очередь установить, какие изменения произошли в его активе и пассиве за анализируемый период, и дать оценку этим изменениям.

Термин «баланс» (от лат. *bis* – дважды и *lanx* – чаша, что значит буквально «двучашие») употребляется как символ равновесия, равенства. Он не является специфическим бухгалтерским термином и так же широко используется в других разделах экономической науки, политике и повседневной жизни. В бухгалтерском учете слово «баланс» имеет несколько значений: а) равенство итогов при проведении записей по счетам и группировке средств хозяйствующего субъекта в различных разрезах; б) итог основной отчетной формы; в) наименование основной отчетной формы.

Значение баланса как основной отчетной формы исключительно велико, так как этот документ позволяет получить достаточно наглядное и непредвзятое представление об имущественном и финансовом положении предприятия. В балансе отражается состояние средств предприятия в денежной оценке на определенную дату в двух разрезах: а) по составу (виду); б) по источникам формирования, т. е. одна и та же сумма средств, которые находятся в распоряжении предприятия, представ-

лена двояко, что дает возможность получить представление о том, куда вложены финансовые ресурсы предприятия (актив баланса) и каковы источники их происхождения (пассив баланса). В нашей стране традиционно баланс представлен в виде двусторонней таблицы, в левой части которой размещаются активы предприятия, а в правой – его пассивы; в этом случае общие итоги по активу и пассиву баланса совпадают. В российской учетно-аналитической практике принято итог баланса называть *валютой баланса*.

Поскольку одно из предназначений баланса состоит в характеристике изменений в финансовом состоянии предприятия за отчетный период, он содержит две колонки показателей – на начало года и конец периода (например, квартала, полугодия, года). Для баланса двух смежных лет должно выполняться следующее правило: данные на начало n должны совпадать с данными на конец предыдущего года, т. е. $n - 1$, при этом подразумевается, что структура баланса и состав статей не меняются. Но возможны отклонения от этого правила: в частности, если произошла переоценка основных средств или в году n имела место реорганизация предприятия (слияние, дробление и пр.).

На практике можно встретиться с различными видами балансов. В табл. 3 приведена одна из возможных их классификаций.

Таблица 3

Классификация бухгалтерских балансов

Классификационный признак	Виды балансов
По времени составления	Вступительные, текущие, ликвидационные, разделительные, объединительные
По источникам составления	Инвентарные, книжные, генеральные
По объему информации	Единичные, сводные, консолидированные
По характеру деятельности	Балансы основной деятельности, балансы неосновной деятельности
По видам деятельности	Баланс организации, баланс инвестиционного фонда, баланс банка, баланс страховой организации, баланс бюджетной организации
По формам собственности	Баланс государственного предприятия, баланс частного предприятия
По объекту отражения	Самостоятельный баланс, отдельный баланс
По степени аналитичности	Баланс-брутто, баланс-нетто, шахматный оборотный баланс, средний баланс, уплотненный баланс

Структура баланса, подразумевающая выделение тех или иных разделов и статей, может быть различной; в настоящее время она имеет следующий вид (табл. 4):

Таблица 4

Представление бухгалтерского баланса

Актив	Пассив
Внеоборотные активы	Капитал и резервы
Оборотные активы	Долгосрочные обязательства
	Краткосрочные обязательства

Для осуществления своей деятельности предприятие должно иметь стартовый капитал. Это могут быть взносы учредителей либо средства, выделенные вышестоящей организацией. Этот источник средств, обозначенный в табл. 4 как «Капитал и резервы» и по сути представляющий собой собственные средства, изначально состоит из уставного капитала, величина которого оговорена в учредительных документах, но по мере функционирования предприятия структура и величина этого источника меняются. Термин «собственные» означает здесь принадлежность лицам (юридическим или физическим), создавшим данное предприятие; иными словами, это задолженность предприятия перед своими учредителями. Экономический смысл категории «собственный капитал» таков: примерно такую сумму смогут получить владельцы предприятия в случае его ликвидации. Поскольку в этом случае учредители имеют право на получение причитающихся им долей лишь в той части стоимостной оценки имущества, которая останется после погашения обязательств предприятия перед третьими лицами, реальная их величина, во-первых, практически всегда отличается от учетных оценок и, во-вторых, может быть определена лишь в ходе выполнения ликвидационных процедур.

Любое предприятие обычно не ограничивается собственными средствами, а привлекает средства из внешних источников: банковские ссуды, займы, кредиторы. Эти привлеченные средства подразделяются на две большие группы: долгосрочные и краткосрочные. Первые находятся в распоряжении предприятия в течение более одного года, вторые по каждому конкретному их источнику в течение года неоднократно возникают и исчезают в результате их погашения.

Средства, полученные предприятием из различных источников, вкладывают в активы, подразделяющиеся на две большие группы: внеоборотные активы, т. е. активы, используемые в производственном процессе в течение длительного времени (более года), и оборотные активы, которые потребляются в течение года неоднократно, т. е. средства, вложенные в них, оборачиваются за это время несколько раз.

До недавнего времени баланс подвергался периодическим изменениям как по количеству разделов и статей, так и с позиции содержательного наполнения отдельных показателей. Любой формат баланса представляет собой некую искусственную конструкцию. Расположение разделов в ба-

лансе может быть различным. В частности, в ряде стран предпочитают располагать активы по убыванию степени их ликвидности, а пассивы – по возрастанию времени их погашаемости. Что касается противопоставления разделов пассива и актива, то здесь выдерживается определенная логика. Так, расположение на одном уровне разделов «Внеоборотные активы» (актив баланса) и «Капитал и резервы» (пассив баланса) означает, что данный раздел пассива в первую очередь является источником покрытия внеоборотных активов и лишь в остаточной сумме – источником покрытия оборотных активов.

Проблема интерпретации актива баланса с большей или меньшей интенсивностью постоянно дискутируется в среде специалистов. От того, какие послы заложены при формировании состава статей и структуры баланса, зависит наполнение его активной стороны.

В настоящее время наибольшее распространение получили две взаимосвязанные трактовки актива баланса, условно называемые предметно-вещностной и расходно-результатной.

Согласно *предметно-вещностной трактовке* в активе баланса показывают состав, размещение и фактическое целевое использование средств организации. Основной упор делают на то, во что вложены финансовые ресурсы организации, каково функциональное назначение приобретенных хозяйственных средств. В соответствии с этим актив баланса – это средства, которые могут быть подвержены инвентаризации.

Согласно *расходно-результатному подходу* актив баланса представляет собой величину затрат организации, сложившихся в результате предшествующих операций и финансовых сделок, и понесенных ею расходов ради возможных будущих доходов. Здесь упор делается на сам факт вложения средств, т. е. рассматривается финансовая, а не вещностная природа объектов учета, представленных в активе. Кроме того, актив дает и вероятностную оценку минимально возможного дохода, которым в данный момент владеет организация и который может быть получен после расчетов со всеми кредиторами.

Основными источниками информации для комплексного анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, о движении капитала, о движении денежных средств и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровываются и детализируют отдельные статьи баланса. Наибольшую информацию для анализа содержат бухгалтерский баланс (форма № 1) и отчет о прибылях и убытках (форма № 2), хотя данные всех приложений к балансу также могут быть использованы для проведения анализа финансового состояния и результатов деятельности за отчетный год.

Как в международной, так и в российской практике для составления баланса используются рекомендации международного стандарта (IAS 1

«Представление финансовой отчетности», который заменил IAS 5 «Информация, подлежащая раскрытию в финансовой отчетности») и соответственно российского национального стандарта ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», который отвечает требованиям международного стандарта.

В стандарте IAS 1 дан перечень существенной информации, которую необходимо включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

По группе статей «Основные средства» показывают объекты основных средств: действующие, находящиеся на реконструкции, модернизации, восстановлении, консервации, в запасе – по остаточной стоимости (за исключением неамортизируемых объектов).

По группе основных средств, находящихся в собственности организации, отражаются также земельные участки, объекты природопользования, капитальные вложения и многолетние насаждения, коренное улучшение земель, вложения в арендованные объекты.

По статье «Незавершенное строительство» показывают на конец отчетного периода затраты на строительно-монтажные работы при подрядном и хозяйственном способах их осуществления, а также затраты на приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инвентаря и других материальных объектов длительного пользования, а также затраты на проектно-изыскательские, геолого-разведочные, буровые работы, затраты по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством, затраты на подготовку кадров для строящихся объектов.

По этой же статье показывают стоимость объектов капитального строительства, находящихся во временной эксплуатации до их ввода в постоянную эксплуатацию, а также стоимость объектов недвижимости, на которые не получены установленные законодательством документы по их госрегистрации. Здесь же отражают затраты на приобретение оборудования, требующего монтажа, для строящегося объекта и затраты по формированию основного стада.

По группе статей «Доходные вложения в материальные ценности» отражают остаточную стоимость имущества, предоставляемого за плату во временное пользование и владение, включая лизинг и договоры проката, с целью получения дохода.

По группе статей «Долгосрочные финансовые вложения» отражают долгосрочные (со сроком погашения более 12 месяцев) инвестиции: в дочерние и зависимые общества, в уставные капиталы других организаций, в государственные и иные ценные бумаги других организаций, а также займы, предоставленные другим организациям.

Следующий раздел актива баланса – «Оборотные активы» – включает несколько групп статей.

По группе статей «Запасы» показывают остатки материально-производственных запасов (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия), предназначенных для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), для управленческих нужд, для продажи или перепродажи (готовая продукция, товары) и для других целей. В составе этой группы показывают затраты в незавершенном производстве (издержки обращения) и расходы будущих периодов.

В бухгалтерском балансе материально-производственные запасы показывают в оценке, предусмотренной Положением по бухгалтерскому учету ПБУ 5/98. Эта оценка представляет собой фактические затраты (фактическую себестоимость) заготовления (приобретения) запасов. Бухгалтерский учет ведется в соответствии с принятым порядком с использованием счетов 15 «Заготовление и приобретение материалов» и 16 «Отклонение в стоимости материалов».

В составе группы «Запасы» большой удельный вес занимает статья «Затраты в незавершенном производстве». Оценка остатков незавершенного производства осуществляется на основе действующих нормативных документов, однако вариант оценки, принятой в организации, должен быть отражен в учетной политике.

По статье «Запасы» отражают также затраты по незавершенному производству (за вычетом стоимости выпуска), затраты по ремонту основных средств, не законченные до конца отчетного периода.

Если организация при принятии учетной политики на отчетный год переходит на методику полного признания управленческих и коммерческих расходов в составе себестоимости проданной продукции (работ, услуг), товаров, то аналогичные расходы, не списанные в предшествующем году, должны быть списаны по решению организации на начало отчетного года либо в течение определенного отчетного периода текущего года (квартал, полугодие).

По статье «Готовая продукция и товары для перепродажи» показывают остатки готовой продукции по фактической производственной себестоимости либо нормативной (плановой) себестоимости, а товары для перепродажи – по стоимости их приобретения. При этом следует руководствоваться действующими стандартами ПБУ 5/98 и ПБУ 10/99.

По статье «Товары отгруженные» показывают остатки отгруженной продукции по фактической, нормативной (плановой) себестоимости в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, если еще не исполнены условия по признанию выручки от продажи продукции (товаров), например при экспортных поставках. Если же в соответствии с действующим порядком признания выручки условия ее возмещения не исполняются, то организация признает, что в качестве дебиторской задолженности и при-

меняет действующие законодательные меры к ее взысканию. Такая ситуация имеет место на рассматриваемом предприятии.

По статье «Расходы будущих периодов» отражают различные виды расходов, не имеющих отношения к формированию затрат на производство продукции (работ, услуг) отчетного периода.

По статье «Прочие запасы и затраты» отражают стоимость запасов, признанных организацией, но не нашедших отражения в предыдущих статьях группы «Запасы». Например, если коммерческие расходы по обычным видам деятельности не списаны полностью в отчетном периоде на себестоимость продукции (работ, услуг), то такие расходы (на упаковку, транспортировку) отражают по данной статье.

По статье «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» показывают сумму налога на добавленную стоимость по приобретенным запасам, нематериальным активам и другим ценностям, которая подлежит отнесению на уменьшение сумм налога для перечисления в бюджет в следующем отчетном периоде.

Важную роль в стабилизации финансово-хозяйственной деятельности играет состояние дебиторской задолженности, которую отражают в балансе по группе статей «Дебиторская задолженность». Она подразделяется на краткосрочную (срок погашения – не более 12 месяцев после отчетной даты) и долгосрочную (срок погашения – более чем через 12 месяцев после отчетной даты). При этом исчисление срока погашения начинается с первого числа календарного месяца, следующего за месяцем, в котором задолженность была принята к бухгалтерскому учету.

По статье «Покупатели и заказчики» отражают сумму задолженности организаций – покупателей и заказчиков в соответствии с условиями договоров купли-продажи. Задолженность покупателей и заказчиков, обеспеченная векселями, отражают по статье «Векселя к получению».

По статье «Задолженность дочерних и зависимых обществ» отражают дебиторскую задолженность перед этими организациями по текущим операциям в соответствии с договорами. Данное предприятие не имеет зависимых и дочерних обществ.

По статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал» отражают сумму задолженности учредителей организации по вкладам в ее уставный (складочный) капитал.

По статье «Авансы выданные» отражают сумму уплаченных (выданных) авансов другим организациям по предстоящим расчетам в соответствии с условиями договоров.

По статье «Прочие дебиторы» показывают задолженность по расчетам с поставщиками, недостачам материально-производственных запасов, выявленным при приемке, по расчетам с подотчетными лицами, по расчетам с государственными или муниципальными органами, штрафам, неустойкам, по которым получены решения суда или признанным самими поставщиками.

По статье «Краткосрочные финансовые вложения» показывают фактические затраты организации по выпуску собственных акций у акционеров, инвестиции организации в ценные бумаги (государственные, других организаций), займы, предоставленные другим организациям.

По группе статей «Денежные средства» показывают остаток денежных средств организации по отдельным статьям: касса, расчетный счет, валютный счет в кредитных организациях.

По статье «Прочие оборотные средства» отражают суммы, которые не нашли отражения по другим статьям раздела «Оборотные активы» бухгалтерского баланса.

Пассив бухгалтерского баланса представлен прежде всего группой статей «Уставный капитал» в разделе «Капитал и резервы». В соответствии с учредительными документами величину уставного (складочного) капитала организации отражают в балансе в сумме, зарегистрированной в момент создания организации, а увеличение или уменьшение его может иметь место только после внесения соответствующих изменений в учредительные документы.

По статье «Добавочный капитал» отражают суммы от дооценки внеоборотных активов организации в результате их переоценки, а также часть нераспределенной прибыли, направленной организацией на капитальные вложения.

По группе статей «Резервный капитал» показывают сумму остатков резервного и других аналогичных фондов, создаваемых организацией в соответствии с законодательством РФ или учредительными документами.

По статье «Фонд социальной сферы» отражают остаток средств по данному фонду, который формируют при наличии у организации жилого фонда, объектов внешнего благоустройства, полученных безвозмездно, включая договор дарения, или приобретенных организацией, но ранее учтенных в составе уставного капитала либо добавочного капитала.

По статье «Целевые финансирование и поступления» отражают остатки целевых средств, полученных некоммерческими организациями в виде вступительных, членских, добровольных взносов и других источников.

Движение таких средств в некоммерческих организациях показывают в специальном отчете о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

У коммерческих организаций остатки средств целевого финансирования, полученного из бюджета, от других организаций, от граждан, отражают в балансе по группе статей «Доходы будущих периодов». Они уменьшаются по мере приобретения на целевые нужды материалов, завершения целевых научно-исследовательских работ, начисления амортизации по имуществу, приобретенному за счет средств целевых программ.

В отчете об изменениях капитала приводят данные о движении средств целевого финансирования.

По группе статей «Нераспределенная прибыль прошлых лет» показывают переходящий остаток прибыли за прошлый отчетный год и направления ее использования. Следует отметить, что остатки средств фондов (потребления, накопления и другие), сформированных за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации, отдельно в балансе не показывают, а приводят в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (например, в отчете об изменениях капитала).

Что касается нераспределенной прибыли отчетного года, то ее в течение отчетного года отражают в сумме нетто, т. е. за вычетом налогов и иных аналогичных обязательств в соответствии с законодательством РФ, включая санкции за нарушение правил налогообложения, расчеты с государственными внебюджетными фондами. При осуществлении организацией расходов, превышающих сумму нераспределенной прибыли за прошлый год, сумму превышения расходов показывают в разделе «Капитал и резервы» обособленно, а затем вычитают при определении финансового результата за отчетный год.

По группе статей «Непокрытый убыток отчетного года» отражают величину убытка за отчетный год как разницу между выявленным за отчетный период финансовым результатом и причитающейся к уплате суммой налогов и иных аналогичных платежей за счет прибыли, обязательных к уплате по законодательству РФ, включая санкции за нарушение правил налогообложения.

В пассиве по группе статей финансовых результатов отражают данные с учетом рассмотрения итогов и принятых решений о покрытии убытков, выплате дивидендов. При решении вопроса об источниках покрытия убытка (прошлого и отчетного года) исходят из возможности использования прибыли, остающейся в распоряжении организации, в порядке ее распределения, а также средств резервного фонда и добавочного капитала (за исключением сумм прироста стоимости имущества по переоценке). Организация может принять решение об увеличении уставного капитала и доведении ее до величины чистых активов организации, но при условии регистрации новых учредительных документов.

По группе статей «Займы и кредиты» в разделе «Долгосрочные обязательства» отражают суммы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты. Если долгосрочные обязательства на начало отчетного года должны быть погашены в течение этого года, то они могут быть представлены как краткосрочные с расшифровкой состава и изменений сумм обязательств в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

В разделе «Краткосрочные обязательства» показывают суммы обязательств, подлежащих погашению в течение 12 месяцев после отчетной

даты, включая причитающиеся к уплате проценты на конец отчетного периода.

По группе статей «Кредиторская задолженность» отражают:

- сумму задолженности поставщикам и подрядчикам за полученные материалы (выполненные работы, оказанные услуги), показанную по статье «Поставщики и подрядчики»;
- сумму задолженности поставщикам, подрядчикам, которым организация выдала векселя в обеспечение их поставок продукции, работ, услуг, показанную по статье «Векселя к уплате»;
- сумму задолженности перед персоналом по оплате труда, а также перед государственными внебюджетными фондами по отчислениям на государственное социальное страхование, пенсионное обеспечение, медицинское страхование работников, показанную по статье «Задолженность перед персоналом организации»;
- сумму задолженности перед бюджетом по расчетам с бюджетом по налогам, сборам, включая подоходный налог с персонала, показанную по статье «Задолженность перед бюджетом»;
- сумму задолженности по полученным от сторонних организаций авансов по предстоящим расчетам на основе заключенных договоров;
- сумму задолженности перед прочими кредиторами по расчетам, которые не отражены по другим статьям данной группы, показанную по статье «Прочие кредиторы».

По группе статей «Доходы будущих периодов» показывают суммы доходов будущих периодов, например арендную плату, полученную вперед, по группе статей «Задолженность учредителям по выплатам доходов» – сумму задолженности организации по выплатам дивидендов, процентов по акциям, облигациям.

По группе статей «Резервы предстоящих расходов» показывают остатки сумм, зарезервированных организацией, например для оплаты отпусков. Если организация считает нецелесообразным начисление таких резервов, то переходящие остатки предыдущего года на 1 января следующего года присоединяются к финансовому результату за январь.

По группе статей «Прочие краткосрочные обязательства» показывают суммы таких обязательств, не нашедшие отражения по другим статьям раздела краткосрочных обязательств.

За итогом *баланса* организации отражают наличие ценностей, не принадлежащих данной организации на правах собственности, которые показывают на забалансовых счетах.

Подводя итоги сказанному, можно сделать вывод, что структура и содержание баланса, рекомендованного международным стандартом, свидетельствует о гармонизации основной российской отчетной формы и международных рекомендаций по стандарту IAS 1 «Представление финансовой отчетности».

Для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия необходимо уметь читать баланс и хорошо владеть методикой его анализа. Уметь читать баланс – значит знать содержание каждой его статьи, способы ее оценки и взаимосвязь с другими статьями баланса, характер возможных изменений по каждой статье и их влияние на финансовое положение предприятия, его платежеспособность.

Основными факторами, определяющими финансовое состояние предприятия, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность предприятия, под которой подразумевают его способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Поскольку выполнение финансового плана в основном зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое положение определяется наиболее обобщающим показателем. Следовательно, отчет о прибылях и убытках также привлекается для анализа финансового состояния.

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) содержит сравнение суммы всех доходов предприятия от продажи товаров и услуг или других статей доходов и поступлений с суммой всех расходов, понесенных предприятием для поддержания его деятельности за период с начала года. Результатом данного сравнения являются валовая (балансовая) прибыль или убытки за период. Отчет о прибылях и убытках состоит из двух разделов. В первом разделе отражают этапы расчета финансовых результатов (валовой прибыли или убытков), во втором разделе показывают направления использования прибыли предприятия в отчетном периоде: на уплату налогов, образование резервного и специальных фондов, начисление дивидендов и т. д.

Отчет о прибылях и убытках дает представление о тенденциях развития фирмы, ее финансовых и производственных возможностях не только в прошлом и настоящем, но и в будущем.

Для инвесторов и аналитиков отчет о прибылях и убытках – во многих отношениях документ более важный, чем баланс предприятия, поскольку в нем содержится не застывшая, одномоментная, а динамическая информация о том, каких успехов достигло предприятие в течение года и за счет каких укрупненных факторов, каковы масштабы его деятельности.

Отчет о движении капитала (форма № 3) состоит из двух разделов, а также справочной информации. В разделе 1 «Собственный капитал» отражают наличие и движение всех видов источников собственных

средств организации: уставного (складочного) капитала, добавочного капитала, резервного фонда, нераспределенной прибыли прошлых лет, фондов накопления, фонда социальной сферы. Здесь же показывают средства целевых финансирования и поступлений, полученных из бюджета и из отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов.

По статье «Уставный (складочный) капитал» (графа 3) организация отражает сумму уставного капитала на начало отчетного года, зафиксированную в зарегистрированных в установленном порядке учредительных документах. В случае увеличения в течение отчетного года уставного капитала соответствующую сумму отражают в графе 4 указанной статьи, а в случае уменьшения (например, в результате изъятия вкладов учредителями) – в графе 5.

По статье «Добавочный капитал» в графе 4 «Поступило в отчетном году» отражают безвозмездное получение имущества, прирост имущества в результате капитальных вложений, получение акционерным обществом эмиссионного дохода.

В графе 5 отражают уменьшение добавочного капитала в результате:

- списания сумм дооценки (в пределах имеющихся сумм) при списании объектов основных средств;
- уценки объектов основных средств в ходе их переоценки в установленном порядке;
- направления средств добавочного капитала в установленном порядке на увеличение уставного капитала или на погашение убытков (за исключением средств от переоценки имущества).

По статьям «Фонды накопления» и «Фонд социальной сферы» в графе 4 отражают образование либо увеличение размера средств фондов накопления и фонда социальной сферы, образованных организацией в соответствии с учредительными документами и принятой учетной политикой за счет чистой прибыли. В графе 5 отражают уменьшение фондов накопления и социальной сферы на содержание объектов непромышленного назначения; увеличение уставного капитала; образование резервного фонда; покрытие затрат капитального характера (на сумму затрат по приобретенным основным средствам и затрат по введенным в эксплуатацию объектам капитального строительства).

По статьям «Целевые финансирование и поступления из бюджета» и «Целевые финансирование и поступления из отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов» показывают движение средств, полученных организацией из бюджета и внебюджетных фондов, на финансирование капитальных вложений, научно-исследовательских работ, на покрытие убытков по конверсии и другие нужды, учет которых ведется на счете целевых финансирования и поступлений.

В разделе II «Прочие фонды и резервы» отражают наличие и движение фондов потребления, резервов предстоящих расходов и платежей, оценочных резервов.

Если учетной политикой предусмотрено образование разных видов фондов накопления и потребления, резервов предстоящих расходов и платежей, оценочных резервов, то их наличие и движение отражаются в форме № 3 отдельно по каждому их виду.

В подразделе «Справки» приводят стоимость чистых активов организации, а также сумму полученных средств на финансирование капитальных вложений, научно-исследовательских работ, возмещение убытков и др.

Отчет о движении денежных средств (форма № 4) дополняет бухгалтерский баланс. Если бухгалтерский баланс отражает финансовое положение организации на определенный момент (конец отчетного периода), то отчет о движении денежных средств поясняет изменения, происшедшие с одним из компонентов финансовой отчетности – денежными средствами от одной даты составления бухгалтерского баланса до другой. Информация о движении денежных средств организации полезна в качестве базы для оценки ее способности привлекать и использовать денежные средства.

При составлении отчета о движении денежных средств используют информацию о денежных средствах на счетах кассы, расчетного счета, валютного счета, специальных счетов в банках.

В отчете денежные поступления и выплаты показывают в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Такая группировка потоков денежных средств позволяет отразить влияние каждого из трех направлений деятельности организации на денежные средства. Комбинированное их воздействие на денежные средства определяет чистое изменение денежных средств за период, которое выверяют с начальным и конечным сальдо денежных средств.

Текущую деятельность определяют как деятельность организации, преследующую извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющую извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т. е. производством промышленной продукции, выполнением строительных работ, сельским хозяйством, торговлей, общественным питанием, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и другими аналогичными видами деятельности.

Под *инвестиционной* понимают деятельность организации, связанную с капитальными вложениями организации в связи с приобретением земельных участков, зданий, иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продаж; с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т. п.

Операции организации, включающие приобретение и продажу материальных и нематериальных внеоборотных активов, приобретение и про-

дажу акций, облигаций и других ценных бумаг, а также выдачу ссуд и последующее получение средств, представляют собой основные компоненты ее инвестиционной деятельности.

Сведения о движении денежных средств, связанных с инвестиционной деятельностью, очень важны, так как они отражают расходы, произведенные в отношении ресурсов, которые, как предполагается, создадут в будущем прибыль и движение денежных средств.

Финансовую деятельность определяют как деятельность организации, связанную с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и других ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных акций, облигаций и т. п. на срок до 12 месяцев.

Считается, что организация осуществляет финансовую деятельность в том случае, если она получает ресурсы от акционеров, возвращает ресурсы акционерам, берет ссуды у кредиторов и выплачивает суммы, полученные в качестве ссуды. Информация о движении денежных средств, связанных с финансовой деятельностью, очень важна, и потому что позволяет прогнозировать будущий объем денежных средств, на который будут иметь права поставщики капитала организации.

Многие виды деятельности оказывают влияние на денежные средства и, следовательно, включаются в соответствующие разделы отчета об их движении. Однако некоторые операции, связанные с текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью, не влияют на движение денежных средств. К их числу можно отнести выпуск акций или облигаций в обмен на материальные и нематериальные внеоборотные активы или обмен одних внеоборотных активов на другие внеоборотные активы.

Неденежные операции представлены товарообменными операциями, относящимися к текущей деятельности.

В целом неденежные инвестиционные и финансовые операции влияют на будущие потоки денежных средств. Выпуск облигаций требует денежных выплат основного долга и процентов по таким облигациям в будущем. Информация по неденежным операциям представляется в отдельной таблице в составе пояснений к бухгалтерской отчетности.

В международной практике распространены два метода составления расчета показателей отчета о движении денежных средств: прямой и косвенный.

Прямой метод расчета учитывает основные категории денежных поступлений и выплат от основной деятельности и по сути представляет собой отчет о прибылях и убытках, составленный на основе кассового метода. Используя прямой метод расчета, можно определить суммы денежных средств по разным категориям либо путем анализа и классификации денежных операций организации либо путем пересчета доходов и расходов, рассчитанных по методу начисления, в соответствующие суммы, полученные на основе кассового метода.

При прямом методе расчета показателей отчета о движении денежных средств предполагается наличие следующих условий: отсутствие взаимозачетов, прямого обмена продукции, оплаты векселями и т. п.; отсутствие хищений, порчи товарно-материальных ценностей; списание кредиторской и дебиторской задолженности по истечении срока исковой давности.

Косвенный метод расчета показателей отчета о движении денежных средств заключается в том, что за основу принимается чистая прибыль, рассчитанная по методу начисления, и затем выполняется ряд ее корректировок в чистую прибыль, полученную по кассовому методу.

Согласно косвенному методу неденежные расходы, такие, как амортизация, прибавляют к чистой прибыли, и с тем чтобы устранить их влияние на чистую прибыль. Устраняется и влияние на нее прибылей и убытков от инвестиционной и финансовой деятельности. Изменения дебиторской задолженности, остатков товарно-материальных ценностей, расходов будущих периодов, кредиторской задолженности, задолженности по уплате процентов и налога на прибыль, происходящие в течение года, должны либо прибавляться к чистой прибыли, либо вычитаться из нее в зависимости от того, какой счет анализируется, и от того, происходило ли соответствующее изменение в сторону повышения или понижения.

Использование данного метода целесообразно при незначительной доле неденежных форм расчетов в их общем объеме.

Приложение к балансу предприятия содержит расшифровку отдельных показателей баланса, характеризующих стоимость имущества, источник его образования, обязательства перед другими предприятиями. Здесь отражаются изменения, происходящие из года в год на счете каждого держателя акций. Приложение к балансу включает также вспомогательные данные, которые позволяют пользователям информации получить дополнительные сведения о финансовом состоянии предприятия, составе и размерах его фондов, наличии основных средств и нематериальных активов, составе дебиторской и кредиторской задолженности.

В *первом разделе «Движение фондов»* отражают наличие и движение фондов предприятия, образуемых в соответствии с учредительными документами, а также средств целевых финансирования и поступлений.

Во *втором разделе «Движение заемных средств»* формы № 5 показывают наличие и движение средств, взятых в займы как в виде банковских кредитов, так и у других предприятий.

В *третьем разделе «Дебиторская и кредиторская задолженность»* формы № 5 отражают состояние и движение дебиторской и кредиторской задолженности, учитываемой на счетах расчетов, в том числе и авансы.

В *четвертом разделе* формы № 5 расшифровывают на конец года состав нематериальных активов по первоначальной стоимости.

В пятом разделе «Наличие и движение основных средств» показывают наличие (остаток на начало и конец года) и движение (поступило и выбыло за год) основных средств предприятия по первоначальной (восстановительной) стоимости в разрезе их видов.

В шестом разделе «Финансовые вложения» расшифровывают строки баланса «Долгосрочные финансовые вложения» и «Краткосрочные финансовые вложения» в разрезе видов финансовых вложений.

В седьмом разделе «Социальные показатели» формы № 5 отражают отдельные социальные показатели: отчисления в фонд социального страхования, в пенсионный фонд, в фонд занятости, на медицинское страхование, среднесписочную численность работников, расходы на оплату труда, денежные выплаты и поощрения, доходы по акциям и вкладам в имущество предприятия.

В восьмом разделе формы № 5 приводят данные о движении средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений.

В девятом разделе приводят данные о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах.

В пояснительной записке приводят краткую характеристику деятельности организации, ее основные показатели и факторы, повлиявшие на финансовые результаты деятельности организации, а также информацию, полезную для получения более полной и объективной картины о ее финансовом положении.

1.7. Система показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации

Переход к рыночной экономике требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т. д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий, который проводится с помощью специальных коэффициентов. Расчет отдельных величин – это портрет прошлого, а для того чтобы предприятие уверенно смотрело в будущее, необходимо выявить тенденции изменения финансовых коэффициентов и постоянно отслеживать рыночную ситуацию. С помощью анализа вырабатывают стратегию и тактику развития предприятия, обосновывают планы и управленческие решения, осуществляют контроль за их выполнением, выявляют резервы повышения эффективности производства, оценивают результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Цель данного учебного пособия – на основе существующих методик анализа финансового состояния проанализировать финансовое положение предприятий легкой промышленности.

В работе решаются следующие задачи:

- изучить основные теоретические аспекты учета и анализа бухгалтерского баланса как основной формы финансовой отчетности, а также возможности их практического применения;
- провести анализ финансового состояния предприятия с оценкой вероятности его банкротства;
- выявить положительные и отрицательные стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, дать соответствующие рекомендации;
- предложить мероприятия по улучшению финансового состояния исследуемого объекта в соответствии с результатами проведенного анализа.

Существует многообразная экономическая информация о деятельности предприятия и множество способов анализа этой деятельности.

Анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности является классическим способом анализа. Его проведение включает следующие этапы:

- 1) сбор информации и оценка ее достоверности, отбор данных из форм бухгалтерской отчетности за требуемый период времени;
- 2) преобразование типовых форм бухгалтерской отчетности в аналитическую форму;
- 3) характеристика структуры отчета (вертикальный анализ) и изменения показателей (горизонтальный анализ);

- 4) расчеты и группировки показателей по основным направлениям анализа;
- 5) выявление и изменение групп показателей за исследуемый период;
- 6) установление взаимосвязей между основными исследуемыми показателями и интерпретация результатов;
- 7) подготовку заключения о финансово-экономическом состоянии предприятия;
- 8) выявление «узких мест» и поиск резервов;
- 9) разработка рекомендаций по улучшению финансово-экономического состояния предприятия.

Система показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, состоит из пяти основных блоков параметров:

- 1) состава и структуры баланса (построение аналитического баланса; вертикальный и горизонтальный анализ баланса; анализ качественных изменений имущественного состояния предприятия);
- 2) ликвидности и платежеспособности предприятия (анализа ликвидности баланса; анализа коэффициентов ликвидности; анализа движения денежных средств);
- 3) финансовой устойчивости предприятия (анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости; анализа относительных показателей финансовой устойчивости);
- 4) рентабельности (расчета и анализа коэффициентов рентабельности);
- 5) деловой активности (анализа качественных критериев; анализа количественных критериев).

Эти блоки, будучи взаимосвязанными, представляют собой структуру анализа, на основании которой производят расчеты и группировки показателей, дающих наиболее точную и объективную картину текущего экономического состояния предприятия.

Анализ финансового состояния не представляет сложности при наличии всех необходимых данных и предполагает небольшие затраты времени для исследования тактических аспектов деятельности предприятия.

Комплексный анализ бухгалтерской отчетности оформляют в виде аналитической записки. Она должна включать следующие разделы:

- 1) общие данные по анализируемой организации, отрасли, частью которой она является, экономической среде, в которой она работает;
- 2) финансовые и другие данные, используемые при анализе, коэффициенты и другие аналитические показатели;
- 3) выявление и оценку положительно и отрицательно влияющих количественных и качественных факторов по важнейшим направлениям анализа;
- 4) оценки и выводы на основании полученных результатов анализа, а также построение прогнозных моделей анализа.

Глава II

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

2.1. Предварительная оценка имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования

Стоимостная оценка имущества предприятия и источники его формирования отражаются в бухгалтерском балансе.

Все, что подлежит учету, как уже говорилось выше, рассматривается с двух позиций:

- 1) что представляет собой данный объект учета;
- 2) за счет каких источников он был приобретен.

Это и положено в основу балансового метода (приема). Он реализуется следующим образом. Составляется таблица, которая имеет две части: актив (левая часть) и пассив (правая часть). Стоимость имущества и долговых прав, которыми располагает предприятие на отчетную дату, отражают в активе баланса. Активы дают определенное представление об экономических ресурсах или потенциале предприятия по осуществлению будущих затрат. Источники собственных средств, а также обязательства предприятия по кредитам и займам и кредиторской задолженности отражают в пассиве баланса. Таким образом, обязательства (пассивы) показывают объем средств, полученных предприятием, и их источники, а активы – как предприятие использовало полученные им средства. Общая сумма актива должна быть равна общей сумме обязательств перед владельцами (акционерами), кредиторами, инвесторами.

Баланс предприятия можно рассматривать как отчет о его финансовом состоянии на конкретный момент времени, а именно – на момент составления бухгалтерского баланса. Показатели, характеризующие наличие имущества и источников его формирования, приводятся на начало и конец отчетного периода, что позволяет выявить изменения, происшедшие в стоимости и структуре имущества и финансового капитала предприятия.

Таким образом, финансовая сторона баланса дает возможность охарактеризовать источники финансовых ресурсов и направления их использования. Пассив показывает, как финансируются активы, т. е. раскрываются источники денежных средств, а актив баланса представляет направления использования таких средств для осуществления предприятием производственных задач с целью получения прибыли. Равенство левой и правой частей баланса указывает на то, что каждый рубль, предоставленный владельцами или кредиторами предприятия, вложен в некоторый вид активов.

Балансовый отчет можно рассматривать также как информацию о финансировании недвижимости предприятия. И в этом случае пассив баланса рассматривается как требования кредиторов и владельцев к имуществу предприятия. Преобладание обязательств над капиталом свидетельствует о зависимости предприятия перед кредиторами. Расчет чистых активов также основывается на балансовых статьях.

Итак, бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой наиболее полную, достаточно объективную и достоверную информационную базу, основываясь на которой можно сформировать мнение об имущественном и финансовом положении предприятия. Так как в соответствии с законодательством бухгалтерская отчетность является открытым источником информации, а ее состав, содержание и формы представления по основным параметрам унифицированы, появляется возможность разработки типовых методик ее чтения и анализа. Любая подобная методика призвана ответить на ряд стандартных вопросов:

- с каким имуществом предприятие начало работу в отчетном периоде?
- в каких условиях протекала его работа в отчетном периоде?
- каких финансовых результатов достигло предприятие за истекший период?
- как изменилось имущественное состояние предприятия к концу отчетного периода?
- каковы перспективы финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

Подобных вопросов может быть достаточно много, однако они сгруппированы в три крупных блока, отражающих соответственно аспекты инвестирования, финансирования и регулярности формирования текущего финансового результата:

- куда вложены выделенные предприятию финансовые ресурсы, т. е. насколько оптимальна его инвестиционная политика;
- откуда получены требуемые финансовые ресурсы;
- насколько ритмично и стабильно работает предприятие в плане получения регулярных доходов, т. е. каковы финансовые результаты за отчетный период по сравнению с установленными заданиями и в динамике.

Для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия необходимо уметь читать баланс и хорошо владеть методикой его анализа. Уметь читать баланс – значит знать содержание каждой его статьи, способы ее оценки и взаимосвязь с другими статьями баланса, характер возможных изменений по каждой статье и их влияние на финансовое положение предприятия, его платежеспособность.

При проведении предварительной оценки бухгалтерского баланса аналитик прежде всего обращает внимание на наличие так называемых

больших статей, к которым относят: убытки; ссуды и займы, не погашенные в срок; просроченная дебиторская и кредиторская задолженность; векселя выданные (полученные) просроченные.

Анализ финансового состояния непосредственно по балансу – довольно трудоемкий и нередко не очень эффективный процесс, так как слишком большое количество расчетных показателей не позволяет выделить главной тематики в финансовом состоянии хозяйствующего субъекта.

Один из создателей балансоведения 20-х гг. Н. А. Блатов рекомендовал исследовать структуру и динамику финансового состояния при помощи сравнительного аналитического баланса, который получается из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики вложений и источников средств предприятия за отчетный период.

При этом статьи актива располагаются по степени нарастания ликвидности, а пассива – в порядке убывания степени их закрепления на предприятии. Обязательными показателями сравнительного аналитического баланса являются: абсолютные величины по статьям исходного отчетного баланса на начало и конец периода; удельные веса статей баланса в валюте баланса на начало и конец периода; изменения в абсолютных величинах; изменения в удельных весах; изменения в процентах к величинам на начало периода (темпы прироста статьи баланса); изменения в процентах к изменениям валюты баланса (темпы прироста изменений); цена 1% роста валюты баланса и каждой статьи – отношение величины абсолютного изменения к проценту абсолютного изменения на начало периода. Степень свертки зависит от конкретной ситуации и потребностей аналитика.

Работая с балансом, следует выявить те статьи, которые подверглись наибольшему изменению в течение отчетного года (и, следовательно, оказали наибольшее влияние на финансовое состояние предприятия).

Схемой сравнительного баланса охвачено множество важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния (табл. 5).

Сравнительный баланс фактически включает показатели горизонтального и вертикального анализа. В ходе горизонтального анализа определяют абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период, а целью вертикального анализа является вычисление удельного веса нетто. Все показатели сравнительного баланса можно разбить на три группы: показатели структуры баланса; показатели динамики баланса; показатели структурной динамики баланса.

Пример построения аналитического баланса

Наименование статей	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	В абсолютных величинах	В структуре	В процентах к величине на начало года	Абсолютные величины
Актив								
А	А ₁	А ₂	А ₁ /Б ₁ × 100%	А ₂ /Б ₂ × 100%	А ₂ - А ₁ = ΔА	Δ (А/Б × 100%)	Δ (А/А ₁ × 100)	Δ (А/Б × 100%)
...								
А _у								
...								
А _н								
Баланс (Б)	Б ₁	Б ₂	100	100	Б ₂ - Б ₁ = ΔБ	0	ΔБ/Б ₁ × 100%	100
Пассив								
П	П ₁	П ₂						
...								
П _у			П ₁ /Б ₁ × 100%	П ₂ /Б ₁ × 100%	П ₂ - П ₁ = ΔП	(П/Б × 100%)	П ₂ /П ₁ × 100 %	ΔП/Δ Б × 100 %
...								
П _н								
Баланс (Б)	Б ₁	Б ₂	100	100	Б ₂ - Б ₁ = ΔБ	0	ΔБ/Б ₁ × 100 %	100

Показатели структурной динамики баланса, так же как и показатели первых двух групп, весьма важны для осмысления общей картины изменения имущественного положения организации. Сопоставляя изменения структуры в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы эти новые средства в основном вложены.

На основе сравнительного аналитического баланса осуществляется анализ структуры имущества. Она показывает долю каждого элемента в активах, соотношение заемных и собственных средств.

Третья группа показателей помогает осмыслить общую картину изменения финансового состояния предприятия, сопоставляя структуры изменений в активе и пассиве.

Статьи баланса следует группировать в отдельные группы по признаку ликвидности (по активу) и срочности обязательств (по пассиву), что упрощает задачу общей оценки динамики финансового состояния. На основе агрегированного баланса производится анализ структуры имущества предприятия, который удобно производить по следующей форме (табл. 6):

Таблица 6

Примерная структура агрегированного баланса

Актив	Пассив
Имущество – всего	Источники имущества – всего
1.1. Имобилизованные активы	1.1. Собственный капитал
1.1.1. Нематериальные активы	1.1.1. Уставный капитал
1.1.2. Основные средства	1.1.2. Добавочный капитал
1.1.3. Незавершенное строительство	1.1.3. Резервный капитал
1.1.4. Долгосрочные финансовые вложения	1.1.4. Фонды социальной сферы
1.1.5. Прочие внеоборотные активы	1.1.5. Нераспределенная прибыль
1.2. Мобильные средства (оборотные активы)	1.2. Целевое финансирование, фонды и резервы
1.2.1. Запасы и затраты	1.2. Засмный капитал
1.2.2. Дебиторская задолженность	1.2.1. Долгосрочные обязательства
1.2.3. Краткосрочные финансовые вложения	1.2.3. Краткосрочные кредиты и займы
1.2.4. Денежные средства	1.2.4. Кредиторская задолженность
1.2.5. Прочие оборотные активы	1.2.5. Прочие

Сравнительный аналитический баланс замечателен тем, что он сводит воедино и систематизирует те расчеты и предварительные оценки, которые обычно осуществляет любой аналитик при первоначальном ознаком-

лении с балансом. В результате уплотнения баланса значительно сокращается число статей баланса, информация становится более наглядной и понятной, упрощаются алгоритмы расчета. Также снижается риск получения внешними пользователями излишней с точки зрения анализируемого предприятия информации. Данная процедура во многих западных странах, где структура балансовых данных не регламентируется, является принципиально важной, так как обеспечивает сопоставимость баланса (по составу и структуре статей) в пространственном разрезе.

Сведения, которые приводятся в пассиве уплотненного баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств, т. е. пассив показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие. Актив сравнительного аналитического баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, т. е. о вложении его в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах предприятия на производство и реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. Каждому виду размещенного капитала соответствует отдельная статья баланса.

Между статьями актива и пассива баланса существует взаимосвязь, в основе которой лежит их функциональное предназначение. Признано, что денежные средства, ценные бумаги и реальная дебиторская задолженность, т. е. легкорезализуемые активы, являются источником погашения краткосрочных обязательств (кредиторская задолженность, кредиты банков и займы), срок погашения которых – менее года. Оставшаяся часть ликвидных активов используется для погашения долгосрочных обязательств (кредиты банков и займы, срок погашения которых – более года). Если после погашения всех внешних обязательств предприятие будет располагать еще некоторой частью ликвидных активов, то она станет собственностью акционеров. Аналогичным образом рассматриваются использование материальных оборотных средств и других активов: для погашения краткосрочных обязательств, затем – долгосрочных обязательств и далее – для пополнения собственного капитала.

Сравнительный аналитический баланс позволяет получить предварительные данные о финансовом состоянии предприятия:

- получить информацию о соотношении собственного и заемного капитала;

- выделить расходы, не перекрытые средствами специальных фондов и целевого финансирования, означающие иммобилизацию оборотных средств; определить наличие (отсутствие) и величину неплатежей (ссуд, не погашенных в срок; платежных требований поставщиков, не оплаченных в срок; недоимок в бюджет и др.);

– определить, находится ли дебиторская задолженность в равновесии с кредиторской, и т. д.

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов организации позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Основным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности (быстрота превращения в денежную наличность). По этому признаку все активы баланса подразделяют на долгосрочные, или основной капитал (I раздел актива баланса), и текущие (оборотные) активы (II раздел баланса).

Средства предприятия могут быть использованы в его внутреннем обороте и за его пределами (дебиторская задолженность, приобретение ценных бумаг, акций, облигаций других предприятий).

Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, а следовательно, и финансовое состояние предприятия. В связи с этим в процессе анализа активов предприятия следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку.

В процессе последующего анализа необходимо установить изменения в долгосрочных активах.

Далее анализируют изменения по каждой статье текущих активов баланса как наиболее мобильной части капитала.

Увеличение денежных средств на счетах в банке свидетельствует, как правило, об укреплении финансового состояния предприятия. Их сумма должна быть такой, чтобы обеспечить погашение всех первоочередных платежей. Наличие остатков денежных средств на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала. Они должны быть быстро пущены в оборот с целью получения прибыли путем расширения своего производства или вложения в акции и ценные бумаги других предприятий.

Необходимо проанализировать влияние на финансовое состояние предприятия изменения или увеличения счетов дебиторов. Если предприятие расширяет свою деятельность, то растут число покупателей и, как правило, дебиторская задолженность. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшатся. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда бывает оценен отрицательно. Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так

как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и на другие цели. Замораживание средств приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения платежей.

В процессе анализа изучают динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, устанавливают, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Если они имеются, то необходимо срочно принять меры по их взысканию, включая и обращение в судебные органы. Для анализа дебиторской задолженности, кроме баланса, используются материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета.

Большое влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта оказывает состояние производственных запасов. Наличие меньших по объему, но более подвижных запасов означает, что меньшая сумма наличных финансовых ресурсов находится в запасе. Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия.

На многих предприятиях большой удельный вес в текущих активах занимает готовая продукция, особенно в последнее время в связи с конкуренцией, потерей рынков сбыта, низкой покупательной способностью хозяйствующих субъектов и населения, высокой себестоимостью продукции, неритмичностью выпуска и отгрузки и другими факторами.

Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия приводит также к длительному замораживанию оборотных средств, отсутствию денежной наличности, потребности в кредитах и уплате процентов по ним, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия по оплате труда и т. д. В настоящее время это одна из причин спада производства, снижения его эффективности, низкой платежеспособности предприятий и их банкротства.

Для анализа состава, длительности и причин образования сверхнормативных остатков готовой продукции используют данные аналитического и складского учета, инвентаризации и оперативных данных отдела сбыта, службы маркетинга. С целью расширения и поиска новых рынков сбыта необходимо изучать пути снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, структурной перестройки экономики предприятия, организации эффективной рекламы и т. д.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный и заемный.

По продолжительности использования различают капитал долгосрочный постоянный (перманентный) и краткосрочный.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Собственный капитал является основой независимости предприятия. Но нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет не хватать. Кроме того, следует иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала.

В то же время если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за своевременным возвратом и привлечением в оборот на непродолжительное время других капиталов.

Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

В процессе анализа обязательств предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку.

Оценка изменений, которые произошли в структуре капитала, может быть разной с позиции инвесторов и с позиции предприятия. Для банков и прочих инвесторов ситуация будет более надежна, если доля собственного капитала у клиента больше 50%. Это исключает финансовый риск. Предприятия же, как правило, заинтересованы в привлечении заемных средств. Получив заемные средства под меньший процент, чем рентабельность предприятия, можно расширить производство, повысить доходность собственного капитала.

При внутреннем анализе финансового состояния необходимо изучить динамику и структуру собственного и заемного капитала, выяснить причины изменения отдельных слагаемых и дать оценку этим изменениям за отчетный период.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия – нормальное явление. Это содействует временному улучшению финансового состояния, и при условии что средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов, применению санкций и ухудшению финансового положения.

Следовательно, разумные размеры заемного капитала способны улучшить финансовое состояние предприятия, а чрезмерные – ухудшить его. Поэтому в процессе анализа необходимо изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, наличие, частоту и причину образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, а бюджету – установить сумму выплаченных санкций за просрочку платежей.

Таким образом, анализ структуры пассива баланса необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости.

В общих чертах признаками «хорошего» баланса являются следующие факты:

- 1) валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом;
- 2) темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы прироста внеоборотных активов;
- 3) собственный капитал организации превышает заемный и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала;
- 4) темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковы;
- 5) доля собственных средств в оборотных активах превышает 10%;
- 6) в балансе отсутствуют статьи «Непокрытый убыток».

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов организации позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Сводный сравнительный аналитический баланс предприятий легкой промышленности Астраханской области за период 1999–2001 гг., разработанный на основе бухгалтерских балансов, приведен в табл. 7. С его помощью проанализирована структура актива и пассива исследуемых объектов и проведена оценка удельного веса каждой группы актива и пассива в общем итоге баланса, а также соотношения между отдельными группами.

Так, анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов. Прирост (снижение) актива свидетельствует о расширении (сужении) деятельности предприятия.

Изучив состав и структуру имущества предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. по данным сводного сравнительного аналитического баланса (табл. 7), видно, что общая стоимость имущества предприятий, включая деньги и средства в расчетах, в течение всего анализируемого периода увеличивалась: в 2000 и

2001 г. стоимость имущества выросла соответственно на 2809 тыс. руб. (или на 1,14%) и 7112 тыс. руб. (2,86%). Причем данное увеличение происходило главным образом за счет роста мобильных (оборотных) активов, опережающего рост внеоборотных средств: в 2000 г. по сравнению с 1999 г. оборотные средства возросли на 737 тыс. руб. (1,09%), в 2001 г. по сравнению с 2000 г. – на 18505 тыс. руб. (27,13%), а по сравнению с 1999 г. величина оборотных средств увеличилась на 19242 тыс. руб. (28,52%), что составило 193,95% от увеличения общей стоимости имущества.

В составе имущества в течение 1999–2001 гг. также происходили изменения. Если в 1999 г. доля оборотных средств, среди которых наибольший удельный вес занимали запасы и затраты (73,57%), составляла 27,4%, то к концу 2001 г. она возросла на 2,79 пункта и составила 33,86%. Увеличение удельного веса производственных запасов в общей стоимости имущества с 20,16% в 1999 г. до 22,95% в 2001 г. может свидетельствовать о следующем: наращивании производственного потенциала организации; стремлении за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы организации от обесценения под воздействием инфляции; нерациональности выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасах, чья ликвидность может быть невысокой. Далее необходимо проанализировать, не происходит ли это увеличение за счет необоснованного отвлечения активов из производственного оборота, что в конечном итоге приводит к росту дебиторской задолженности и ухудшению финансового состояния предприятия. В 2000 и 2001 гг. тенденция роста удельного веса мобильных средств в структуре имущества сохранялась, причем из года в год наблюдается увеличение в составе оборотных активов доли дебиторской задолженности (в 2000 г. дебиторская задолженность выросла на 2,95%, в 2001 г. – на 24,6%). Это свидетельствует, с одной стороны, о широком использовании предприятиями легкой промышленности Астраханской области коммерческих кредитов для авансирования (кредитования) своих покупателей, а с другой – о несоблюдении договорной и расчетной дисциплины и несвоевременном предъявлении претензий по возникающим долгам.

В изменении иммобилизованных средств предприятия (основные средства, НМА и другие внеоборотные активы) за 1999–2001 гг. не прослеживается закономерности: за 2000 г. данные активы возросли на 2072 тыс. руб. за счет увеличения основных средств в сумме 2255 тыс. руб. и незначительного роста нематериальных активов; в 2001 г. произошло уменьшение стоимости внеоборотных активов в результате снижения стоимости основных средств на 12 180 тыс. руб. по сравнению с 2000 г. и на 9925 тыс. руб. по сравнению с 1999 г., перекрывшего влияние незавершенного строительства на 715 тыс. руб. и 413 тыс. руб. соответственно.

В составе внеоборотных активов в течение всего анализируемого периода наибольший удельный вес занимают основные средства, но их доля постепенно снижается (если в 1999 г. доля основных средств в общей величине имущества составляла 70,62%, то к концу 2001 г. данная величина сократилась до 64,01%). Из года в год в структуре иммобилизованных средств присутствует такая составляющая, как незавершенное строительство. Данное обстоятельство негативно влияет на текущее финансовое положение отрасли, поскольку свидетельствует об отвлечении денежных ресурсов в не законченные строительством объекты.

Из приведенного структурного анализа за три года видно, что производственный потенциал предприятия к концу 2001 г. повысился, хотя предприятия еще находятся в крайне тяжелом положении.

Анализируя пассив баланса, можно отметить, что увеличение источников имущества предприятия в 2000 г. на 2809 тыс. руб. было обеспечено уменьшением собственного капитала и ростом обязательств предприятия. Удельный вес источников собственных средств в течение 1999–2001 гг. уменьшается соответственно на 2,55% и 4,49% и составил на конец 2001 г. 59,5%, что говорит о снижении независимости предприятий от заемных и привлеченных средств, об уменьшении их финансовой устойчивости.

Ключевым этапом данного раздела анализа является выявление степени соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, собственного и заемного капитала, покрытия собственным капиталом величины внеоборотных активов. Из анализируемой таблицы видно, что кредиторская задолженность почти в 5 раз превышает дебиторскую, что свидетельствует о нехватке средств для покрытия обязательств. Положительным моментом является то, что величина собственного капитала больше величины заемного капитала, но в то же время размер собственных средств ниже иммобилизованных активов, что сигнализирует об ухудшении финансового положения предприятий легкой промышленности Астраханской области.

Для более детального анализа состава и структуры имущества и обязательств следует использовать информацию из приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5) и изучить ее по таким направлениям, как движение источников собственных и заемных средств, дебиторской и кредиторской задолженности и т. д.

Следующим этапом методики финансового анализа является исследование показателей ликвидности и платежеспособности.

**Сводный сравнительный аналитический баланс предприятий легкой промышленности
Астраханской области за 1999–2001 гг.**

Наименование показателя	Абсолютные величины, тыс. руб.			Относительные величины, %			Изменения													
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	В абсолютной величине, тыс. руб.			В структуре, %			К величине на и. г., %			К изменению итога, %				
							2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.					
Актив																				
1 1 [с. 190]	178 714	180 786	169 393	72,60	72,61	66,14	+2072	-11 393	-9321	+0,01	-6,47	-6,46	+1,16	-6,30	-5,22	+73,76	-160,2	-93,95		
1 1 1 [с. 110]	104	225	109	0,04	0,09	0,04	+121	-116	+5	+0,05	-0,05	0	+116,4	-51,56	+4,81	+4,31	-1,63	+0,05		
1 1 2 [с. 120]	173 854	176 109	163 929	70,62	70,73	64,01	+2255	-12 180	-9925	+0,11	-6,72	-6,61	+1,30	-6,92	-5,71	+80,28	-171,2	-100,0		
1 1 3 [с. 130]	3046	2744	3459	1,24	1,10	1,35	-302	+715	+413	-0,14	+0,25	+0,11	-9,91	+26,06	+13,56	-10,76	+10,1	+4,16		
1 1 4 [с. 140]	1710	1708	1896	0,70	0,69	0,74	-2	+188	+186	-0,01	+0,05	+0,04	-0,12	+11,01	+10,88	-0,07	+2,64	+1,88		
1 1 5 [с. 150]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1 2 [с. 290]	7463	68200	86705	27,40	27,39	33,86	+737	+18 505	+19 242	-0,01	+6,47	+6,46	+1,09	+27,13	+28,52	+26,24	+260,2	+193,9		
1 2 1 [с. 210 + 220]	49 631	48 923	58 765	20,16	19,65	22,95	-708	+9842	+9134	-0,51	+3,30	+2,79	-1,43	+20,12	+18,40	-25,20	+138,4	+92,07		
1 2 2 [с. 230 + 240]	17 207	17 715	22 073	6,99	7,11	8,62	+508	+4358	+4866	+0,12	+1,51	+1,63	+2,95	+24,60	+28,28	+18,08	+61,28	+49,05		
1 2 3 [с. 250]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1 2 4 [с. 260]	598	1562	5789	0,24	0,63	2,26	+964	+4227	+5191	+0,39	+1,63	+2,02	+161,2	+270,6	+868,1	+34,32	+59,43	+52,32		
1 2 5 [с. 270]	27	-	78	0,01	-	0,03	-27	+78	+51	-0,01	+0,03	+0,02	-100	-	+188,8	-0,96	+1,1	+0,51		
Баланс [с. 300]	246 177	248 986	256 098	100,00	100,00	100,00	+2809	+7112	+9921	-	-	-	+1,14	+2,86	+4,03	100,00	100,00	100,00		
Пассив																				
1 1 [с. 490 + с. 640 + с. 650]	162 574	159 319	152 388	66,04	63,99	39,50	-3255	-6931	-10 186	-2,05	-4,49	-6,54	-2,00	-4,35	-6,27	-115,9	-97,46	-102,7		

Наименование показателя	Абсолютные величины, тыс. руб.			Относительные величины, %			Изменения											
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	В абсолютной величине, тыс. руб.			В структуре, %			К величине на н. л., %			К изменению итога, %		
							2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
	1.1.1 [с. 410]	107 118	107 218	101 994	43,51	43,06	39,83	+100	-5224	-5124	-0,45	-3,23	-3,68	+0,09	-4,87	-4,78	+3,56	-73,45
1.1.2 [с. 420]	86 675	93 301	86 551	35,21	37,47	33,79	+6626	-6750	-124	+2,26	-3,68	-1,42	+7,64	-7,23	-0,14	+235,9	-94,91	-1,25
1.1.3 [с. 430]	108	84	81	0,04	0,03	0,03	-24	-3	-27	-0,01	0	-0,01	-22,22	-3,57	-25	-0,85	-0,04	-0,27
1.1.4 [с. 440]	32 112	4262	34 160	13,04	13,76	13,34	+2150	-102	+2048	+0,72	-0,42	+0,30	+6,70	-0,30	+6,38	+76,54	-1,43	+20,64
1.1.5 [с. 460 + 470]	4074	3882	5422	1,66	1,57	2,12	-192	+1540	+1348	-0,09	+0,55	+0,46	-4,71	+39,67	+33,09	-6,84	+21,65	+13,59
1.1.6 [с. 450 + с. 640 + с. 650]	132	895	693	0,06	0,36	0,27	+736	-202	+561	+0,30	-0,09	+0,21	+5,5 p	-22,57	+4,25 p	+26,20	-2,84	+5,65
1.1.7 [с. 465 + с. 475]	7645	80323	76513	27,48	32,26	29,88	+12678	-3810	+8868	-4,78	-2,38	+2,40	+18,74	-4,74	+13,11	+451,3	-53,56	+89,39
1.2.1 [с. 590 + с. 690 - с. 640 - с. 650]	83 603	89 667	103 710	33,96	36,01	40,50	+6064	+14 043	+20 107	+2,05	+4,49	+6,54	+7,25	+15,66	+24,05	+215,8	+197,4	+202,7
1.2.2 [с. 590]	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2.3 [с. 610]	6832	4422	9833	2,78	1,77	3,84	-2410	+5411	+3001	-1,01	+2,07	+1,06	-35,28	+122,4	+43,93	-85,80	+76,08	+30,25
1.2.4 [с. 620 + с. 630]	75 538	85 245	93 820	30,68	34,24	36,64	+9707	+8575	+18 282	+3,56	+2,40	+5,96	+12,85	+10,06	+24,20	+345,6	+120,6	+184,3
1.2.5 [с. 660]	1233	-	57	0,5	-	0,02	-1233	+57	-1176	-0,50	+0,02	-0,48	-100	-	-95,38	-43,89	+0,80	-11,85
Баланс [с. 700]	246 177	248 986	256 098	100,00	100,00	100,00	+2809	+7112	+9921	-	-	-	+1,14	+2,86	+4,03	100,0	100,00	100,00

2.2. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия. Очень часто между показателями платежеспособности и ликвидности ставят знак равенства, однако мы считаем, что эти понятия как экономические категории не тождественны.

Одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия является его платежеспособность, под которой понимается готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств. Иначе говоря, предприятие считается платежеспособным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Анализ платежеспособности, осуществляемый на основе данных бухгалтерского баланса, необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (например, банков). Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа.

При характеристике платежеспособности следует обращать внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на расчетных счетах в банках, в кассе предприятия, убытки, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Наличие незначительных остатков на расчетном счете вовсе не означает, что предприятие неплатежеспособно, – средства могут поступить на расчетный счет в течение ближайших дней, тем более что некоторые виды активов при необходимости легко превращаются в денежную наличность, и т. п.

В ходе анализа платежеспособности проводят расчеты по определению ликвидности активов предприятия, ликвидности его баланса, вычисляют абсолютные и относительные показатели ликвидности. Ликвид-

ность активов – это величина, обратная времени, необходимому для превращения их в деньги, т. е. чем меньше времени понадобится для превращения активов в денежную форму, тем активы ликвиднее. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Когда говорят о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легкорезализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы. Итак, ликвидность предприятия – это его способность превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока.

Ликвидность можно рассматривать с двух сторон: как время, необходимое для продажи актива, и как сумму, вырученную от его продажи. Обе эти стороны тесно связаны: зачастую можно продать активы за короткое время, но со значительной скидкой в цене.

Неспособность предприятия погасить свои долговые обязательства в течение нескольких месяцев перед кредиторами и бюджетом приводит к банкротству. Основанием для признания предприятия банкротом является, кроме вышесказанного, невыполнение требований юридических и физических лиц, имеющих к нему финансовые и имущественные претензии.

Понятия платежеспособности и ликвидности являются очень близкими, но второе – более емкое. Улучшение платежеспособности предприятия неразрывно связано с политикой управления оборотным капиталом, которая нацелена на минимизацию финансовых обязательств, что образно иллюстрируется американской поговоркой: «Оборот – это суэта, прибыль – это здравый смысл, денежные средства – это реальность». Другими словами, прибыль – долгосрочная цель, но в краткосрочном плане даже прибыльное предприятие может обанкротиться из-за отсутствия денежных средств.

Неплатежеспособность (неликвидность) предприятия основана на недостатке платежных средств и означает неспособность предприятия в долгосрочной перспективе погашать свои долги. Неплатежеспособность может привести к банкротству.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы: анализ ликвидности баланса; расчет фи-

нансовых коэффициентов ликвидности; анализ движения денежных средств.

При анализе ликвидности баланса проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Группировки осуществляются по отношению к балансу.

Отсутствие краткосрочной ликвидности может означать, что предприятие не способно использовать деловые возможности, если таковые появляются (например, получить выгодные скидки). Низкий уровень ликвидности – это отсутствие свободных действий администрации предприятия. Более серьезным последствием неликвидности является неспособность предприятия уплатить свои текущие долги и выполнить текущие обязательства, что может привести к вынужденной продаже долгосрочных финансовых вложений и активов, а в крайней форме – к неплатежам и банкротству.

Расчет и анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств средствами.

Главная цель анализа движения денежных потоков – оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов и платежей.

Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

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.

Показатели ликвидности характеризуют финансовое состояние хозяйствующего субъекта на краткосрочную перспективу, в то время как показатели платежеспособности оценивают финансовые возможности предприятия в долгосрочном аспекте.

Категория ликвидности имеет первостепенное значение для формирования разумной финансовой политики предприятия на любом этапе его развития. Однако особую роль она играет в периоды экономических кризисов. Одним из первых характеристик этого понятия привел К. Шмальц в своей работе «Ликвидность баланса и организация предприятия», опубликованной в 1925 г. в журнале «Система и организация».

Ключевым моментом в правильной трактовке ликвидности является классификация активов и обязательств, характеризующих деятельность

предприятия с позиции краткосрочной перспективы. К. Шмальц выделил две группы ликвидных средств:

- непосредственно ликвидные (денежные средства, текущие счета, переводы);
- потенциально ликвидные (векселя к получению, дебиторская задолженность и ценные бумаги).

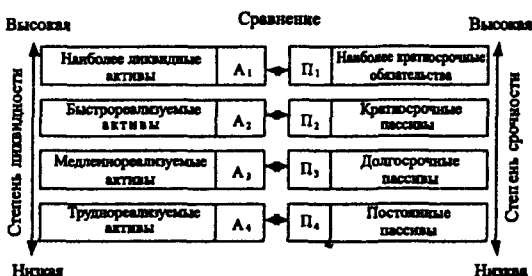


Рис 2. Группировка статей актива и пассива для анализа ликвидности баланса

Для проведения анализа ликвидности баланса актив и пассив группируют по следующим признакам (рис. 2):

- 1) по степени убывания ликвидности (актив);
- 2) по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Автор считает, что оценку финансового состояния предприятия необходимо начать с расчета показателей, характеризующих платежеспособность объекта, так как именно текущая платежеспособность является наиболее чутким индикатором устойчивости финансового положения.

В зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяют на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно (стр. 260 формы № 1). В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги) (стр. 250 формы № 1);

A2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, и прочие активы (стр. 240 + стр. 270 формы № 1), т. е. это активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время.

В. Г. Артеменко и М. В. Беллендир считают, что ликвидность этих активов различна и зависит от субъективных и объективных факторов: квалификации финансовых работников, взаимоотношений с поставщиками и их платежеспособности, условий предоставления кредитов покупателям, организации вексельного обращения;

A3 – медленно реализуемые активы (наименее ликвидные активы) – это статьи из раздела II баланса «Оборотные активы» (запасы за минусом расходов будущих периодов, налог на добавленную стоимость) и долгосрочные финансовые вложения (ДФВ) из раздела I баланса «Внеоборотные активы» (стр. 210 – стр. 216 + стр. 220 + стр. 140 формы № 1).

Товарные запасы не могут быть проданы до тех пор, пока не будет найден покупатель, что может занять некоторое время. Запасы сырья, материалов и незавершенной продукции могут потребовать предварительной обработки, прежде чем их можно будет продать и преобразовать в наличные средства;

A4 – труднореализуемые активы – активы, которые предназначены для длительного использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. Это статьи раздела «Внеоборотные активы» формы № 1, за исключением ДФВ, которые были включены в предыдущую группу, а также дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (стр. 110 + стр. 120 + стр. 130 + стр. 216 + стр. 230).

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия. Они более ликвидны, чем остальное имущество.

В ходе аналитической работы и при определении выводов необходимо учитывать, что данное разделение активов по степени ликвидности достаточно условно. Так, в составе одной из групп могут находиться такие активы, которые целесообразнее было бы отразить в составе другой группы. Кроме того, в пространственно-временном разрезе ценность конкретных активов, а значит, и их ликвидность не являются константой и могут изменяться в зависимости от различных обстоятельств.

А. П. Бортников предлагает оценивать оборотные активы, в частности товарно-материальные ценности, по ценам возможной их реализации. А В. В. Ковалев и В. В. Патров считают, что согласно одному из основополагающих принципов бухгалтерского учета – «временной неограниченности функционирования предприятия» (*going concern concept*) – активы в отчетности следует оценивать по себестоимости, а не по ликвидной стоимости.

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее краткосрочные обязательства – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства (стр. 620 + стр. 660 формы № 1).

В. Г. Артеменко и М. В. Беллендир, а также А. Д. Шерemet и Г. С. Сайфулин в своих работах рекомендуют включать в данную группу сумму ссуд, не погашенных в срок (*справка 2* формы № 5).

П2 – краткосрочные пассивы, т. е. краткосрочные заемные средства (стр. 610 формы № 1);

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства (стр. 510 + стр. 520 формы № 1);

П4 – постоянные пассивы – статьи раздела «Капитал и резервы», а также статьи раздела «Краткосрочные обязательства», которые не вошли в предыдущую группу (стр. 490 + стр. 630 + стр. 640 + стр. 650 формы № 1). Краткосрочные и долгосрочные обязательства, вместе взятые, называют внешними обязательствами.

Предприятие считается ликвидным, если его текущие активы превышают краткосрочные обязательства. Оно может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разные оборотные средства, среди которых имеются как легко реализуемые, так и труднореализуемые для погашения внешней задолженности. Для оценки реальной степени ликвидности предприятия необходимо провести анализ ликвидности баланса. Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно выполнены условия: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$.

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое носит балансирующий характер, но в то же время оно носит глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличия у предприятия собственных оборотных средств ($E_c = I_c - O_c$). Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной. Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление $A1 - P1$ и $A2 - P2$ позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение $A3 - P3$ отражает перспективную ликвидность, на основе которой прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Автором проведен анализ абсолютных показателей ликвидности предприятий легкой промышленности Астраханской области (табл. 8). Анализ показал, что сводные балансы предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. не соответствуют критериям абсолютной ликвидности.

Так, характеризуя ликвидность баланса, следует отметить, что в период с 1999 по 2001 г. наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов – денежных средств – для покрытия наиболее срочных обязательств: в 1999 г. – 74 890 тыс. руб., в 2000 г. – 83 634 тыс. руб., в 2001 г. – 87 983 тыс. руб. Эти цифры говорят о том, что в 1999 г. только

0,79%, в 2000 г. – 1,83%, а в 2001 г. – 6,17% срочных обязательств было покрыто срочными активами. Таким образом, наблюдается положительная тенденция.

В 1999 г. ожидаемые поступления от дебиторов были меньше краткосрочных кредитов банков и заемных средств на 1520 тыс. руб. в целом по исследуемой отрасли, а в 2000 и 2001 гг. ситуация изменилась в положительную сторону. Об этом свидетельствует наличие платежного излишка у предприятий для покрытия краткосрочных обязательств быстрореализуемыми активами: в 2000 г. – на 116,33%, в 2001 г. – на 171,25%.

Из сравнения медленнореализуемых активов с долгосрочными пассивами видно, что у предприятий легкой промышленности Астраханской области в 1999–2001 гг. достаточно средств для покрытия обязательств.

Сопоставив итоги приведенных групп труднореализуемых активов с постоянными пассивами, можно убедиться в том, что собственных средств не хватает для покрытия внеоборотных активов.

Мерилом финансовой устойчивости предприятия является степень покрытия внеоборотных активов капиталом и резервами, т. е. внеоборотные средства должны быть сформированы в основном за счет капитала и резервов. Тем самым гарантируется, что в случае кризиса не будут распроданы основные средства, с тем чтобы в срок выполнить краткосрочные обязательства по их погашению. Отсюда вытекает, что внеоборотные активы в принципе должны быть сформированы за счет краткосрочных обязательств. Этот принцип называется *золотым правилом баланса*.

Самым надежным покрытием внеоборотных активов являются капитал и резервы, которые не могут быть затребованы кредиторами обратно, т. е. собственный капитал. Исходя из этого степень финансовой независимости будет высокой, если основные средства полностью покрыты уставным капиталом. Отличным покрытие является в том случае, если уставный капитал покрывает сверх того и часть оборотных активов. В данном случае на основе расчетов можно наблюдать обратную ситуацию.

Таким образом, недостаточная ликвидность баланса за все три года подтверждает ранее сделанное заключение о кризисном финансовом состоянии предприятия.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить показатели текущей ликвидности, которые свидетельствуют о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (–) организации.

Таблица 8

**Анализ абсолютных показателей ликвидности и платежеспособности
предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999 – 2001 гг.**

Актив	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Пассив	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Платежный излишек или недостаток			Процент покрытия обязательств		
								1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
A1 = [стр. 250 + стр. 260 актива баланса]				П1 = [стр. 620 пассива баланса]									
№ 1	598	1562	5789	№ 1	75 488	85 196	93 772	-74 890	-83 634	-87 983	0,79	1,83	6,17
№ 2	44	23	2879	№ 2	51 485	59 610	69 452	-51 441	-59 587	-66 573	0,09	0,04	4,15
№ 3	7	4	4	№ 3	4989	7290	10 480	-4982	-7286	-10 476	0,14	0,05	0,04
№ 4	7	64	20	№ 4	5423	8413	9128	-5416	-8349	-9108	0,13	0,76	0,22
№ 5	471	1423	2869	№ 5	2383	2420	2447	-1912	-997	+422	19,77	58,80	117,25
№ 6	-	-	-	№ 6	3794	4415	-	-3794	-4415	0	0,00	0,00	-
№ 7	29	40	15	№ 7	507	556	868	-478	-516	-853	5,72	7,19	1,73
№ 8	1	3	2	№ 8	692	652	525	-691	-649	-523	0,14	0,46	0,38
№ 9	38	-	-	№ 9	167	-	-	-129	0	0	22,75	-	-
№ 10	-	-	-	№ 10	4062	-	-	-4062	0	0	0,00	-	-
№ 11	-	-	-	№ 11	199	-	-	-199	0	0	0,00	-	-
№ 12	-	-	-	№ 12	687	500	-	-687	-500	0	0,00	0,00	-
№ 13	-	-	-	№ 13	558	554	583	-558	-554	-583	0,00	0,00	0,00
№ 14	-	5	-	№ 14	-	181	-	0	-176	0	-	2,76	-
№ 15	-	-	-	№ 15	165	239	275	-165	-239	-275	0,00	0,00	0,00
№ 16	-	-	-	№ 16	43	7	14	-43	-7	-14	0,00	0,00	0,00
№ 17	1	-	-	№ 17	334	359	-	-333	-359	0	0,30	0,00	-
A2 = [стр. 240 актива баланса]				П2 = [стр. 610 + стр. 630 + стр. 660]									
№ 1	5362	5201	17019	№ 1	6882	4471	9938	-1520	+730	+7081	77,91	116,33	171,25
№ 2	-	-	8996	№ 2	799	778	777	-799	-778	+8219	0,00	0,00	1157,79
№ 3	1688	1830	3489	№ 3	2300	2240	1974	-612	-410	+1515	73,39	81,70	176,75
№ 4	1959	1792	3463	№ 4	775	700	3200	+1184	+1092	+263	252,77	256,00	108,22
№ 5	829	1167	905	№ 5	-	-	2763	+829	+1167	-1858	-	-	32,75

Актив	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Пассив	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Платежный излишек или недостаток			Процент покрытия обязательств		
								1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
№ 6	3	3		№ 6	675	675	-	-672	-672	0	0,44	0,44	-
№ 7	310	250	99	№ 7	-	-	-	+310	+250	+99	-	-	-
№ 8	50	33	30	№ 8	124	78	1224	-74	-45	-1194	40,32	42,31	2,45
№ 9	108	-	-	№ 9	-	-	-	+108	0	0	-	-	-
№ 10	246	-	-	№ 10	2209	-	-	-1963	0	0	11,14	-	-
№ 11	1	-	-	№ 11	-	-	-	+1	0	0	-	-	-
№ 12	6	-	-	№ 12	-	-	-	+6	0	0	-	-	-
№ 13	120	72	37	№ 13	-	-	-	+120	+72	+37	-	-	-
№ 14	-	54	-	№ 14	-	-	-	0	+54	0	-	-	-
№ 15	-	-	-	№ 15	-	-	-	0	0	0	-	-	-
№ 16	42	-	-	№ 16	-	-	-	+42	0	0	-	-	-
№ 17	-	-	-	№ 17	-	-	-	0	0	0	-	-	-
A3 = [Σ стр. 210, 220, 230, 270 баланса]				ПЗ = [Σ стр. 590, 640, 650 пассива баланса]									
№ 1	61 503	61 437	63 897	№ 1	1305	305	637	+60 198	+61 132	+63 260	+ в 47 раз	+ в 201 раз	+ в 100 раз
№ 2	36 188	34 732	32 884	№ 2	-	-	-	+36 188	+34 732	+32 884	-	-	-
№ 3	2441	2184	1962	№ 3	2	207	184	+2439	+1977	+1778	+ в 1220 раз	+ в 10 раз	+ в 11 раз
№ 4	12 343	15 022	19 307	№ 4	900	-	-	+11 443	+15 022	+19 307	+ в 13 раз	-	-
№ 5	5633	5992	7041	№ 5	-	-	-	+5633	+5992	+7041	-	-	-
№ 6	596	489	-	№ 6	-	-	-	+596	+489	0	-	-	-
№ 7	761	1707	1890	№ 7	397	92	447	+364	+1615	+1443	191,69	+ в 19 раз	+ в 4 раза
№ 8	894	779	464	№ 8	6	6	6	+888	+773	+458	+ в 149 раз	+ в 130 раз	+ в 77 раза
№ 9	125	-	-	№ 9	-	-	-	+125	0	0	-	-	-
№ 10	1999	-	-	№ 10	-	-	-	+1999	0	0	-	-	-
№ 11	164	-	-	№ 11	-	-	-	+164	0	0	-	-	-
№ 12	72	78	-	№ 12	-	-	-	+72	+78	0	-	-	-
№ 13	75	110	40	№ 13	-	-	-	+75	+110	+40	-	-	-
№ 14	-	164	-	№ 14	-	-	-	0	+164	0	-	-	-

Актив	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Пассив	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Платежный излишек или недостаток			Процент покрытия обязательств		
								1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
№ 15	12	13	14	№ 15	-	-	-	+12	+13	+14	-	-	-
№ 16	193	160	295	№ 16	-	-	-	+193	+160	+295	-	-	-
№ 17	7	7	-	№ 17	-	-	-	+7	+7	0	-	-	-
А4 = [стр. 190 актива баланса]				П4 = [стр. 490 пассива баланса]									
№ 1	178 714	180 786	169 393	№ 1	162 501	159 014	151 751	+16 213	+21 772	+17 642	109,98	113,69	111,63
№ 2	111 335	108 982	102 600	№ 2	95 283	83 349	77 130	+16 052	+25 633	+25 470	116,85	130,75	133,02
№ 3	23 413	31 095	28 243	№ 3	20 258	25 376	21 060	+3155	+5719	+7183	115,57	122,54	134,11
№ 4	20 948	21 246	20 703	№ 4	28 159	29 011	31 165	-7211	-7765	-10 462	74,39	73,23	66,43
№ 5	14 705	13 924	13 137	№ 5	19 255	20 086	18 742	-4550	-6162	-5605	76,37	69,32	70,09
№ 6	1600	1600	-	№ 6	-2270	-2998	-	+3870	+4598	0	-70,48	-53,37	-
№ 7	1907	1961	2656	№ 7	2103	3310	3345	-196	-1349	-689	90,68	59,24	79,40
№ 8	4	4	902	№ 8	127	83	-357	-123	-79	+1259	3,15	4,82	-252,66
№ 9	75	-	-	№ 9	179	-	-	-104	0	0	41,90	-	-
№ 10	2512	-	-	№ 10	-1514	-	-	+4026	0	0	-165,92	-	-
№ 11	-	-	-	№ 11	-34	-	-	+34	0	0	0,00	-	-
№ 12	522	518	-	№ 12	-87	96	-	+609	+422	0	-600,00	539,58	-
№ 13	5	106	105	№ 13	-358	-266	-401	+363	+372	+506	-1,40	-39,85	-26,18
№ 14	-	35	-	№ 14	-	77	-	0	-42	0	-	45,45	-
№ 15	624	598	568	№ 15	471	372	307	+153	+226	+261	132,48	160,75	185,02
№ 16	883	544	479	№ 16	1075	697	760	-192	-153	-281	82,14	78,05	63,03
№ 17	181	173	-	№ 17	-146	-179	-	+327	+352	0	-123,97	-96,65	-

Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия, кроме анализа ликвидности баланса, необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Показатели ликвидности применяют для оценки способности предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства. Они дают представление о платежеспособности предприятия не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий (табл. 9).

Расчет основывается на том, что виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности. Поэтому для оценки платежеспособности и ликвидности предприятия применяют показатели, которые различаются в зависимости от порядка включения их в расчет ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Главное достоинство показателей – простота и наглядность – может обернуться значительным недостатком – неточность выводов. Следует осторожно подходить к оценке платежеспособности предприятия этим методом.

Таблица 9

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности предприятия

Коэффициент	Что показывает	Формула расчета	Комментарий
1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	Достаточность оборотных средств, которые могут быть использованы предприятием для погашения своих обязательств. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидности имущества над имеющимися обязательствами	$K_n = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)$ Отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам)	$1 \leq K_n \leq 2$ Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств. Превышение же более чем в 2 раза свидетельствует о нерациональном вложении средств и неэффективном их использовании

Продолжение табл. 9

Коэффициент	Что показывает	Формула расчета	Комментарий
2. Коэффициент критической (быстрой, срочной) ликвидности	Прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами	$K_{кл} = (A1 + A2) / (П1 + П2)$ Отношение денежных средств и КФВ плюс суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим пассивам	$K_{кл} \geq 0,8 - 1$ Низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	Какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса	$K_{ал} = A1 / (П1 + П2)$ Отношение денежных средств и КФВ к текущим пассивам	$K_{ал} \geq 0,2 - 0,5$ Низкое значение указывает на снижение платежеспособности предприятия
4. Коэффициент «цены» ликвидации	Определяет, в какой степени будет покрыты все внешние обязательства предприятия в результате его ликвидации и продажи имущества	$K_{цл} = (A1 + A2 + A3 + A4) / (П1 + П2 + П3)$ Отношение всех активов предприятия к величине внешних обязательств	$K_{цл} \geq 1$ Низкое значение указывает на недостаточность имеющихся активов для покрытия внешних обязательств анализируемого предприятия
5. Общий коэффициент ликвидности баланса	Применяется для комплексной оценки ликвидности баланса в целом. С помощью данного коэффициента осуществляется оценка изменения финансовой ситуации на предприятии с точки зрения ликвидности; позволяет сравнивать балансы анализируемого предприятия, относящиеся к различным отчетным периодам, а также балансы различных предприятий и выявить, какой баланс наиболее ликвиден	$K_{обл} = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3)$ Отношение всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств, при условии что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с весовыми категориями	$K_{обл} \geq 1$ Данный коэффициент является обобщающим показателем ликвидности хозяйствующего субъекта и применяется при выборе более надежного партнера из множества потенциальных партнеров на основе отчетности

Окончание табл. 9

Коэффициент	Что показывает	Формула расчета	Комментарий
6. Коэффициент перспективной платежеспособности	Определяет прогноз платежеспособности предприятия на основе сопоставления будущих платежей и предстоящих поступлений, т. е. на сколько производственные запасы покрывают долгосрочные обязательства	$K_{пл} = ПЗ / АЗ$ Отношение долгосрочных кредитов и заемных средств к величине запасов, НДС, дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочих оборотных активов	Рост данного показателя в динамике трудно оценить однозначно
7. Коэффициент задолженности	Показывает, сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб., вложенный в активы предприятия. Другими словами, определяет, какая часть активов предприятия в случае необходимости, понадобится для покрытия его долгосрочных обязательств	$K_3 = ПЗ / (А1 + А2 + А3 + А4)$ Отношение величины долгосрочных обязательств к активам предприятия	$K_3 < 0,38$ Чем ниже K_3 , тем меньше надо средств для погашения долгосрочных платежей
8. Коэффициент общей платежеспособности	Устанавливает долю покрытия кредитов и займов за счет материальных и нематериальных активов	$K_{оп} = (П2 + ПЗ) / (А3 + А4)$ Определяет, сколько долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов приходится на 1 руб., вложенный в основные средства и прочие внеоборотные активы, в запасы и затраты	

Общую оценку платежеспособности дает коэффициент покрытия, который даже в экономической литературе называют коэффициентом текущей ликвидности (общего покрытия). Он показывает, сколько денежных единиц текущих активов приходится на одну денежную единицу текущих обязательств. Если соотношение меньше, чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы. Если коэффициент покрытия высокий, то это может быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы, неоправданным ростом дебиторской задолженности, нерациональным использованием ресурсов, недостаточным

привлечением внешних источников финансирования и пр. Постоянное его снижение означает возрастающий риск неплатежеспособности.

Однако этот показатель очень укрупненный, так как в нем не учитывается степень ликвидности отдельных элементов оборотного капитала. На практике он применяется издавна. Так, В. В. Ковалев отмечает, что коэффициент начали рассчитывать в США с 1891 г.

Коэффициент покрытия показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации годовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. С точки зрения Г. В. Савицкой, «...коэффициент покрытия определяет границу безопасности для любого возможного снижения рыночной стоимости текущих активов, вызванного непредвиденными обстоятельствами, способными приостановить или сократить приток денежных средств».

Коэффициент критической ликвидности является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какая часть текущих активов за минусом запасов и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, покрыта текущими обязательствами. Такой коэффициент отражает прогнозируемые платежные возможности при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Он характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности, а также оценивает способность предприятия к погашению краткосрочных обязательств в случае его тяжелого финансового положения, когда нет возможности продать запасы. Увеличение коэффициента быстрой ликвидности за счет роста дебиторской задолженности вряд ли положительно скажется на платежеспособности предприятия. Из рекомендуемых значений коэффициента быстрой ликвидности и коэффициента текущей ликвидности в виде разницы между ними можно получить пороговые значения и для краткосрочной дебиторской задолженности. Ее величина должна быть в пределах 45–60% величины текущих обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время (немедленно). Величина его должна быть не ниже 0,2. Данный коэффициент характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса и интересует прежде всего кредиторов. Как считает В. Ф. Палий, «этот показатель ценен, если учесть, что сроки погашения задолженности наступают не вдруг, а растянуты во времени».

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчивости финансового состояния предприятия при разной степени учета ликвидных средств, но и отвечают интересам раз-

личных внешних пользователей аналитической информации. Так, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Банк, кредитующий предприятие, больше внимания уделяет коэффициенту быстрой ликвидности. Покупатели и держатели акций и облигаций предприятия в большей мере оценивают финансовую устойчивость предприятия по коэффициенту текущей ликвидности. Конечно, в первую очередь показатели ликвидности должны быть интересны руководителям и финансовым работникам предприятия.

В целом можно отнести анализируемый хозяйствующий субъект, используя данные коэффициенты, к тому или иному классу кредитоспособности. Но сложность заключается в том, что:

- не установлены нормативные значения коэффициентов ликвидности для организаций различной отраслевой принадлежности;
- не определена относительная значимость оценочных показателей и нет алгоритма расчета обобщающего критерия.

В качестве нормируемых значений коэффициентов ликвидности В. В. Ковалев и Я. В. Соколов предлагают следующие их интервалы:

$$K_{\Pi} = 1,5; 2,5; K_{КЛ} = 0,8; 1,2; K_{АЛ} = 0,03; 0,08.$$

Это соответствует и международной практике, и складывающемуся в стране положению со структурой активов и источников их покрытия.

Проводимый по изложенной теме анализ ликвидности предприятия является приблизительным. Более детальным является анализ ликвидности и платежеспособности при помощи следующих финансовых коэффициентов (табл. 10):

- 1) общего коэффициента ликвидности;
- 2) коэффициента перспективной платежеспособности;
- 3) коэффициента задолженности;
- 4) коэффициента общей платежеспособности;
- 5) коэффициента «цены» ликвидации.

Данные табл. 10 конкретизируют отдельные позиции, приведенные в табл. 9.

Таблица 10

Индикаторы ликвидности и платежеспособности

Коэффициент	Что показывает (комментарий)
1. Общий коэффициент ликвидности	Применяется для комплексной оценки ликвидности баланса в целом. С помощью данного коэффициента осуществляется оценка изменения финансовой ситуации на предприятии с точки зрения ликвидности; позволяет сравнивать балансы анализируемого предприятия, относящиеся к различным отчетным периодам, а также балансы различных предприятий и выяснить, какой баланс наиболее ликвиден

Окончание табл. 10

Коэффициент	Что показывает (комментарий)
2. Коэффициент перспективной платежеспособности	Определяет прогноз платежеспособности предприятия на основе сопоставления будущих платежей и предстоящих поступлений, т. е. на сколько производственные запасы покрывают долгосрочные обязательства
3. Коэффициент задолженности	Показывает сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб., вложенный в активы предприятия. Другими словами определяет, какая часть активов предприятия в случае необходимости понадобится для покрытия его долгосрочных обязательств
4. Коэффициент общей платежеспособности	Устанавливает долю покрытия кредитов и займов за счет материальных и нематериальных активов
5 Коэффициент «исны» ликвидации	Определяет, в какой степени будут покрыты все внешние обязательства предприятия в результате его ликвидации и продажи имущества

Сделаем расчет и проведем анализ коэффициентов ликвидности применительно к предприятиям легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. (табл. 11).

Данные, приведенные в табл. 11, вновь свидетельствуют о том, что отрасль легкой промышленности Астраханской области находится в кризисном финансовом положении.

Так, фактическое значение коэффициента текущей ликвидности в целом по отрасли ниже рекомендуемого значения, что свидетельствует о неудовлетворительной структуре баланса и неплатежеспособности предприятий. Только на предприятиях № 8, 9 данный коэффициент соответствовал рекомендуемому значению, а на предприятиях № 4, 5, 7 наблюдается превышение коэффициента покрытия нормативной границы. Это говорит о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

Фактические значения коэффициента критической оценки на анализируемых предприятиях свидетельствуют о том, что ни на одном предприятии он не достигал рекомендуемых значений (кроме предприятия № 5 в 2000 г.). Очень незначительную положительную тенденцию расматриваемый коэффициент имеет только на предприятиях № 2, 3, 5, на остальных имеет место отрицательная тенденция.

С учетом значений этого показателя кредитовать анализируемые предприятия нецелесообразно, так как вероятность погашения ими своих обязательств очень низка.

Анализ фактических значений коэффициента абсолютной ликвидности показал, что ни на одном из анализируемых предприятий он не достигал рекомендуемых значений и практически был близок к нулю. Только на предприятии № 5 он имел тенденцию к увеличению.

В современных условиях по фактическим значениям этого показателя нельзя делать определенных выводов о работе предприятий, поскольку,

во-первых, при высокой инфляции нецелесообразно поддерживать в активах значительную долю высоколиквидных активов, т. е. денег и краткосрочных ценных бумаг, так как они обесцениваются в первую очередь. Поэтому имеет смысл переводить их в другие, менее подверженные инфляции виды активов, т. е. в запасы сырья, материалов, в оборудование, здания и сооружения. Во-вторых, в условиях высокой инфляции предприятиям невыгодно своевременно погашать кредиторскую задолженность, так как за ее счет происходит процесс косвенного кредитования предприятия.

Все это еще раз подтверждает неутешительные выводы о тяжелом финансовом положении предприятий и необходимости принятия соответствующих мер по улучшению ситуации.

Расчет общего коэффициента ликвидности балансов предприятий легкой промышленности в очередной раз свидетельствует о неплатежеспособности анализируемых хозяйствующих субъектов. Они являются ненадежными партнерами, причем риск хозяйственных и кредитных взаимоотношений с анализируемыми объектами довольно высок. При заключении крупных хозяйственных договоров необходимо предусматривать элементы залога в качестве их обеспечения. В относительно благоприятном положении оказались предприятия № 5, 7, 16, балансы которых являются более ликвидными.

Значения коэффициента перспективной ликвидности свидетельствуют о том, что у предприятий легкой промышленности предстоящие поступления превышают будущие платежи, т. е. долгосрочные обязательства, которые у большинства исследуемых предприятий отсутствуют.

Результаты коэффициента задолженности говорят о том, что на 1 руб., вложенный в активы в 1999 г., приходится 0,01 руб. долгосрочных обязательств, которые в 2000 и 2001 гг. отсутствуют. Таким образом, как уже было сказано выше, у предприятий легкой промышленности нет необходимости для покрытия долгосрочных платежей.

Анализ коэффициента цены ликвидации свидетельствует о том, что в случае ликвидации исследуемых предприятий и продажи имущества все внешние обязательства будут покрыты, за исключением обязательств предприятия № 13.

Таблица 11

Анализ относительных показателей ликвидности и платежеспособности предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2000 гг.

Показатель	Интервал оптимальных значений	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение		
					2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1. Коэффициент текущей ликвидности							
№ 1		0,82	0,76	0,84	0,06	0,08	0,02
№ 2		0,69	0,58	0,64	-0,12	0,06	-0,06

Продолжение табл. 11

Показатель	Интервал оптимальных значений	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение		
					2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 3		0,57	0,42	0,44	-0,15	0,02	-0,13
№ 4		2,31	1,85	1,85	-0,46	0,00	-0,46
№ 5		2,91	3,55	2,08	0,64	-1,47	-0,83
№ 6		0,13	0,10		-0,04	-0,10	-0,13
№ 7		2,17	3,59	2,31	1,42	-1,28	0,14
№ 8		1,16	1,12	0,28	-0,04	-0,83	-0,87
№ 9		1,62			-1,62	0,00	-1,62
№ 10		0,36			-0,36	0,00	-0,36
№ 11		0,83			-0,83	0,00	-0,83
№ 12		0,11	0,16		0,04	-0,16	-0,11
№ 13		0,35	0,33	0,13	-0,02	-0,20	-0,22
№ 14			1,23		1,23	-1,23	0,00
№ 15		0,07	0,05	0,05	-0,02	0,00	-0,02
№ 16		5,47	22,86	21,07	17,39	-1,79	15,61
№ 17		0,02	0,02		0,00	-0,02	-0,02
2. Коэффициент критической ликвидности							
№ 1		0,07	0,08	0,22	0,01	0,14	0,15
№ 2		0,00	0,00	0,17	0,00	0,17	0,17
№ 3		0,23	0,19	0,28	-0,04	0,09	0,05
№ 4		0,32	0,20	0,28	-0,11	0,08	-0,03
№ 5		0,55	1,07	0,72	0,52	-0,35	0,18
№ 6		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 7		0,67	0,52	0,13	-0,15	-0,39	-0,54
№ 8		0,06	0,05	0,02	-0,01	-0,03	-0,04
№ 9		0,87			-0,87	0,00	-0,87
№ 10		0,04			-0,04	0,00	-0,04
№ 11		0,01			-0,01	0,00	-0,01
№ 12		0,01	0,00		-0,01	0,00	-0,01
№ 13		0,22	0,13	0,06	-0,09	-0,07	-0,15
№ 14			0,33		0,33	-0,33	0,00
№ 15		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 16		0,98	0,00	0,00	-0,98	0,00	-0,98
№ 17		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
3. Коэффициент абсолютной ликвидности							
№ 1		0,01	0,02	0,06	0,01	0,04	0,05
№ 2		0,00	0,00	0,04	0,00	0,04	0,04
№ 3		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 4		0,00	0,01	0,00	0,01	-0,01	0,00
№ 5		0,20	0,59	0,55	0,39	-0,04	0,35

Продолжение табл. 11

Показатель	Интервал оптимальных значений	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение		
					2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 6		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 7		0,06	0,07	0,02	0,01	-0,05	-0,04
№ 8		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 9		0,23			-0,23	0,00	-0,23
№ 10		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 11		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 12		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 13		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 14			0,03		0,03	-0,03	0,00
№ 15		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 16		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 17		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
4. Общий показатель платежеспособности							
№ 1		0,27	0,26	0,34	-0,02	0,08	0,06
№ 2		0,21	0,17	0,25	-0,04	0,07	0,04
№ 3		0,26	0,19	0,20	-0,07	0,02	-0,06
№ 4		0,77	0,62	0,70	-0,15	0,08	-0,07
№ 5		1,08	1,57	1,42	0,49	-0,15	0,34
№ 6		0,04	0,03		-0,01	-0,03	-0,04
№ 7		0,66	1,16	0,63	0,50	-0,53	-0,03
№ 8		0,39	0,37	0,14	-0,02	-0,23	-0,25
№ 9		0,78			-0,78	0,00	-0,78
№ 10		0,14			-0,14	0,00	-0,14
№ 11		0,25			-0,25	0,00	-0,25
№ 12		0,04	0,05		0,01	-0,05	-0,04
№ 13		0,15	0,12	0,05	-0,02	-0,07	-0,10
№ 14			0,45		0,45	-0,45	0,00
№ 15		0,02	0,02	0,02	-0,01	0,00	-0,01
№ 16		1,83	6,86	6,32	5,02	-0,54	4,49
№ 17		0,01	0,01		0,00	-0,01	-0,01
5. Коэффициент перспективной платежеспособности							
№ 1		0,02	0,00	0,01	-0,02	0,01	-0,01
№ 2		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 3		0,00	0,09	0,09	0,09	0,00	0,09
№ 4		0,07	0,00	0,00	-0,07	0,00	-0,07
№ 5		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 6		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 7		0,52	0,05	0,24	-0,47	0,18	-0,29
№ 8		0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01

Продолжение табл. 11

Показатель	Интервал оптимальных значений	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение		
					2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 9		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 10		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 11		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 12		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 13		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 14			0,00		0,00	0,00	0,00
№ 15		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 16		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 17		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
6. Коэффициент задолженности							
№ 1	< 0,38	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 2		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 3		0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01
№ 4		0,03	0,00	0,00	-0,03	0,00	-0,03
№ 5		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 6		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 7		0,13	0,02	0,10	-0,11	0,07	-0,04
№ 8		0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 9		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 10		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 11		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 12		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 13		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 14			0,00		0,00	0,00	0,00
№ 15		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 16		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 17		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
7. Коэффициент общей платежеспособности							
№ 1		0,03	0,02	0,05	-0,01	0,03	0,01
№ 2		0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
№ 3		0,09	0,07	0,07	-0,02	0,00	-0,02
№ 4		0,05	0,02	0,08	-0,03	0,06	0,03
№ 5		0,00	0,00	0,14	0,00	0,14	0,14
№ 6		0,31	0,32		0,02	-0,32	-0,31
№ 7		0,15	0,03	0,10	-0,12	0,07	-0,05
№ 8		0,14	0,11	0,90	-0,04	0,79	0,76
№ 9		0,00			0,00	0,00	0,00
№ 10		0,49			-0,49	0,00	-0,49
№ 11		0,00			0,00	0,00	0,00

Окончание табл. 11

Показатель	Интервал оптимальных значений	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение		
					2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 12		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 13		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 14			0,00		0,00	0,00	0,00
№ 15		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 16		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 17		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
8. Коэффициент «цель» ликвидности							
№ 1		2,94	2,77	2,45	-0,17	-0,31	-0,49
№ 2		2,82	2,38	2,10	-0,44	-0,28	-0,72
№ 3		3,78	3,61	2,67	-0,17	-0,94	-1,11
№ 4		4,97	4,18	3,53	-0,78	-0,66	-1,44
№ 5		9,08	9,30	4,60	0,22	-4,70	-4,48
№ 6		0,49	0,41		-0,08	-0,41	-0,49
№ 7		3,33	6,11	3,54	2,78	-2,56	0,22
№ 8		1,15	1,11	0,80	-0,04	-0,32	-0,36
№ 9		2,07			-2,07	0,00	-2,07
№ 10		0,76			-0,76	0,00	-0,76
№ 11		0,83			-0,83	0,00	-0,83
№ 12		0,87	1,19		0,32	-1,19	-0,87
№ 13		0,36	0,52	0,31	0,16	-0,21	-0,05
№ 14			1,43		1,43	-1,43	0,00
№ 15		3,85	2,56	2,12	-1,30	-0,44	-1,74
№ 16		26,00	100,57	55,29	74,57	-45,29	29,29
№ 17		0,57	0,50		-0,06	-0,50	-0,57

Расчет коэффициента общей платежеспособности показывает, что доля покрытия кредитов и займов за счет нематериальных и материальных активов низка, т. е. на 1 руб., вложенный в основные средства и прочие необоротные активы, а также в запасы и затраты, в 2001 г. приходится всего лишь 0,05 руб. долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов.

Показатели ликвидности и платежеспособности взаимодополняют друг друга и в совокупности дают представление о благополучии финансового состояния предприятия. Если у предприятия обнаруживаются плохие показатели ликвидности, но финансовая устойчивость им не потеряна, то у него есть шансы выйти из затруднительного положения. Но если неудачны и показатели ликвидности, и показатели финансовой устойчивости, то такой хозяйствующий субъект – вероятный кандидат в банкроты. Преодолеть финансовую неустойчивость весьма не просто: необходимо время и инвестиции. Для хронически «больного» предприятия, потерявшего финансовую устойчивость, любое негативное стечение обстоятельств может привести к роковой развязке – банкротству.

2.3. Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния предприятия является исследование показателей, характеризующих его финансовую устойчивость. Она определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия, но также может способствовать ухудшению финансового состояния под влиянием внешних и внутренних факторов. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Таким образом, финансовая устойчивость – результат наличия определенного запаса прочности, защищающего предприятие от случайностей и резких изменений внешних факторов.

По мнению автора, стабильность работы предприятий связана с наличием финансовых ресурсов и их структуры, степенью их зависимости от кредиторов и инвесторов. Если структура «собственный капитал – заемные средства» имеет перекоп в сторону долгов, то такое предприятие может обанкротиться и прекратить свое существование.

Из этого следует, что финансовая устойчивость – понятие обширное. Наиболее полно финансовую устойчивость предприятия раскрывает такая формулировка: «Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают в условиях допустимого риска бесперебойное функционирование, достаточную рентабельность и возможность рассчитаться по обязательствам в установленные сроки».

На финансовую устойчивость организации влияет ряд факторов, которые можно разделить:

- по месту возникновения – на внешние и внутренние;
- по важности результата – на основные и второстепенные;
- по структуре – на простые и сложные;
- по времени действия – на постоянные и временные.

При проведении анализа основное внимание уделяется *внутренним* факторам, зависящим от деятельности хозяйствующего субъекта, на которые он имеет возможность влиять, корректировать их воздействие и в определенной мере управлять ими.

К внутренним факторам относятся: отраслевая принадлежность организации; структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в общем

платежеспособном спросе; размер оплаченного уставного капитала; величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами; состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К *внешним факторам* относят влияние экономических условий хозяйствования, преобладающую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую кредитную политику правительства, законодательные акты по контролю за деятельностью организации, внешнеэкономические связи, систему ценностей в обществе и др. Влиять на эти факторы хозяйствующий субъект не в состоянии, он лишь может адаптироваться к их влиянию.

Утеря финансовой устойчивости означает, что данное предприятие в перспективе ожидает банкротство со всеми вытекающими отсюда последствиями вплоть до его ликвидации, если не будут приняты оперативные и действенные меры по восстановлению финансовой устойчивости.

Проблема финансовой устойчивости предприятий, работающих в рыночной экономике, относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем. Действительно, значение финансовой устойчивости отдельных хозяйствующих субъектов для экономики в целом очень велико. Эффективное бесперебойное функционирование хозяйствующих субъектов, как отдельных элементов единого, агрегированного механизма экономики, обеспечивает его нормальную, отлаженную работу. Ухудшение финансового состояния отдельного предприятия неизбежно приведет к сбоям в работе механизма экономики. Неплатежеспособность отрицательно сказывается на динамике производства и проявляется в виде сокращения платежеспособного спроса на производственные ресурсы, увеличения просроченных задолженностей поставщикам, бюджетам различных уровней, внебюджетным фондам, работникам предприятий по оплате труда, банкам, по выплатам дивидендов собственникам и т. п.

Значение финансовой устойчивости отдельных хозяйствующих субъектов для экономики и общества в целом складывается из его значения для каждого отдельного элемента этой системы:

– для государства в лице налоговых и других органов аналогичного назначения – своевременная и полная уплата предприятием всех налогов и сборов в бюджеты различных уровней. От этого зависит исполнение доходной части бюджета. В противном случае вследствие сокращения расходной части бюджета государство и местные органы власти не смогут в полной мере реализовать свои функции и выполнять обязательства, что в конечном счете может привести к разным негативным последствиям на государственном и региональном уровнях;

– для внебюджетных фондов, образованных под эгидой государства, – своевременное и полное погашение задолженности по отчислениям в данные фонды. Невыполнение предприятиями своих обязательств (эти фонды образуются в основном за счет средств предприятий) влечет за собой нарушения в их работе, в частности в области выплат пенсий, пособий по уходу за детьми, пособий по безработице и т. д.;

– для работников предприятия и прочих заинтересованных лиц – своевременная выплата заработной платы, обеспечение дополнительных рабочих мест. Устойчивое финансовое положение является для работников предприятия гарантией своевременной выплаты заработной платы. Кроме того, увеличение доходов предприятия приводит к увеличению фондов потребления, а значит, и к улучшению материального благополучия работников данного предприятия. Также стабильное функционирование предприятия, его развитие обеспечивают создание дополнительных рабочих мест, что очень важно в условиях роста безработицы;

– для покупателей, заказчиков продукции, работ, услуг – стабильное функционирование, выполнение договорных условий. Невыполнение предприятиями своих обязательств может явиться причиной не только производственного, но и финансового кризиса у покупателей и заказчиков с известными последствиями;

– для поставщиков и подрядчиков – своевременное и полное выполнение обязательств. Для них эти моменты чрезвычайно важны, так как их доход от основной деятельности формируется из поступлений со стороны покупателей и заказчиков. Изъятие финансовых ресурсов из оборота из-за несвоевременности расчетов ослабляет их финансовое состояние, заставляет для обеспечения нормального функционирования привлекать дополнительные заемные средства, что связано с дополнительными расходами. Если же предприятие из-за плохого финансового состояния не может расплатиться с поставщиками и подрядчиками, это может привести к банкротству последних;

– для обслуживающих коммерческих банков – своевременное и полное выполнение обязательств согласно условиям кредитного договора. Невыполнение условий кредитного договора, неплатежи по выданным ссудам могут привести к сбоям в функционировании банков. Банкротство хотя бы одного банка из-за вытекающей отсюда неплатежеспособности многих его клиентов влечет за собой цепную реакцию неплатежей и банкротств;

– для собственников предприятия – доходность, величина прибыли, направляемая на выплату дивидендов. Для владельцев предприятия значение финансовой устойчивости проявляется как фактор, определяющий его прибыльность и стабильность в будущем. Кроме того, прибыльность, устойчивость финансового положения предприятия влияют на курсовую

стоимость его акций, что немаловажно для акционеров со спекулятивной точки зрения;

– для инвесторов (в том числе и потенциальных) – выгодность и степень риска вложений в предприятие. Чем устойчивее в финансовом отношении предприятие, тем менее рискованны и более выгодны инвестиции в него.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия играет чрезвычайно важную роль в обеспечении устойчивого развития, как отдельных предприятий, так и общества в целом.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествовавшего этой дате. 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, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование запасов товарно-материальных ценностей. Для этого предприятие использует наряду с собственными оборотными средствами еще и заемные средства. Анализируя соответствие или несоответствие средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости (табл. 12)¹:

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ΔE_C , ΔE_T , ΔE_Σ являются базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Таблица 12

Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчета	Комментарий
1. Источники собственных средств	$I_1 = [\text{стр. 490} + \text{стр. 640, 650 пассива баланса}]$	Увеличение собственных средств способствует усилению финансовой устойчивости предприятия

¹ Автором систематизированы имеющиеся публикации по составу показателей анализа финансовой устойчивости и приведен авторский комментарий по их содержанию.

Продолжение табл. 12

Показатель	Формула расчета	Комментарий
2. Основные средства и вложения	$O_c = [\text{стр. 190 (итог раздела I баланса «Внеоборотные активы»)]$	Увеличение основных средств и вложений, поскольку данные активы в основном не участвуют в производственном обороте, при определенных условиях может негативно сказаться на результативности финансовой и хозяйственной деятельности предприятия
3. Наличие собственных оборотных средств	$E_c = I_c - O_c$	Характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия или действия фактора инфляции, а также о замедлении их оборота, что объективно вызывает потребность в увеличении их массы. Наличие собственных оборотных средств служит для инвесторов и кредиторов положительным индикатором
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	$K_d = [\text{стр. 590 (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»)]$	Так как при определении соотношения собственных и заемных средств следует учитывать, что долгосрочные кредиты и займы приравниваются к собственному капиталу предприятия, то их увеличение – положительная тенденция
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных источников для формирования запасов и затрат	$E_d = E_c + K_d$	Величина данного показателя свидетельствует не только о том, насколько текущие активы превышают текущие обязательства, но и о том, насколько внеоборотные активы финансируются за счет собственных средств организации и долгосрочных кредитов. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, так как превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить их, но и имеет финансовые ресурсы для расширения деятельности в будущем
6. Краткосрочные кредиты и займы	$K_k = [\text{стр. 610 раздела V баланса «Краткосрочные обязательства»}]$	Выявленная тенденция к увеличению краткосрочных заемных средств, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков, а с другой – об активном перераспределении (в условиях инфляции и невыполнения в срок финансовых обязательств) доходов от кредиторов к предприятию-должнику

Продолжение табл. 12

Показатель	Формула расчета	Комментарий
7. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	$E_{\Sigma} = E_{\delta} + K_{*}$	Рациональное формирование запасов и затрат за счет общей величины основных источников средств оказывает положительное влияние на ход производства, на финансовые результаты и платежеспособность предприятия
8. Общая величина запасов и затрат	$Z = \{\text{стр. 210} + \text{стр. 220} \text{ раздела II баланса «Оборотные активы»}\}$	Включение НДС по приобретенным ценностям объясняется тем, что до принятия его к возмещению по расчетам с бюджетом он должен финансироваться за счет источников формирования запасов. Увеличение величины запасов и затрат может свидетельствовать о: наращивании производственного потенциала предприятия; стремлении за счет вложений в запасы и затраты защитить денежные активы предприятия от обесценивания под влиянием инфляции; нерациональности выбранной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасах, чья ликвидность может быть невысокой
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	$\Delta E_c = E_c - Z$	Отражает величину собственных оборотных средств, т. е. средств, принадлежащих организации для покрытия запасов и затрат. Для диагностики финансового состояния важно исследовать динамику изменения данной величины. На финансовом положении отрицательно сказываются как недостаток, так и излишек собственных оборотных средств. Недостаток этих средств может привести предприятие к банкротству вследствие его неспособности своевременно погасить краткосрочные обязательства
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	$\Delta E_{\delta} = E_{\delta} - Z$	Оптимальная сумма излишка собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат зависит от особенностей деятельности предприятия, в частности от его размеров, объемов реализации, скорости оборачиваемости материально-производственных запасов и дебиторской задолженности, условий предоставления кредитов, отраслевой специфики и др.

Окончание табл. 12

Показатель	Формула расчета	Комментарий
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат	$\Delta E_{\Sigma} = E_{\Sigma} - Z$	Финансовая неустойчивость считается допустимой, если соблюдаются следующие условия: производственные запасы плюс готовая продукция равны или превышают сумму краткосрочных кредитов и засмных средств, участвующих в формировании запасов; незавершенное производство плюс расходы будущих периодов равны или меньше суммы собственного оборотного капитала

При определении типа финансовой устойчивости используют трехмерный показатель:

$$\bar{S} = \{S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3)\},$$

где $x_1 = \Delta E_C$; $x_2 = \Delta E_T$; $x_3 = \Delta E_{\Sigma}$; а функция $S(x)$ определяется условиями:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0; S(x) = 0, \text{ если } x < 0.$$

В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние может остаться неизменным либо улучшиться или ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы определением какого-либо состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Знание пределов изменения объема определенных видов источников средств для покрытия вложений капитала в основные средства или производственные запасы позволяет генерировать такие хозяйственные операции, которые ведут к повышению финансовой устойчивости предприятия.

Выделяют 4 основных типа финансовой устойчивости (табл. 13):

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния предприятия определяется следующими условиями:

$$\bar{S} = \{1; 1; 1\}, \text{ т. е. } \Delta E_C \geq 0, \Delta E_T \geq 0, \Delta E_{\Sigma} \geq 0.$$

Этот тип показывает, что запасы и затраты полностью покрыты собственными оборотными средствами. На практике это редко случается. Такой тип устойчивости нельзя рассматривать как идеальный, так как предприятие в этом случае не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности.

2. Нормальная финансовая устойчивость определяется условиями

$$\bar{S} = \{0; 1; 1\}, \text{ т. е. } \Delta E_C < 0, \Delta E_T \geq 0, \Delta E_{\Sigma} \geq 0.$$

При нормальной устойчивости, гарантирующей платежеспособность, предприятие оптимально использует свои собственные и кредитные ресурсы, текущие активы и кредиторскую задолженность.

3. Неустойчивое финансовое состояние определяется условиями

$$\bar{S} = \{0; 0; 1\}, \text{ т. е. } \Delta E_C < 0, \Delta E_T < 0, \Delta E_{\Sigma} \geq 0.$$

Оно характеризуется нарушением платежеспособности: в этом случае предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее еще имеются возможности для улучшения ситуации.

4. Кризисное (критическое) финансовое состояние определяется

$$\bar{S} = \{0; 0; 0\}, \text{ т. е. } \Delta E_C < 0, \Delta E_T < 0, \Delta E_Z < 0.$$

В этой ситуации наблюдаются наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженности и неспособность погасить ее в срок. Денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже кредиторской задолженности и просроченных ссуд. При неоднократном повторении такого положения в условиях рынка предприятию грозит банкротство.

Таблица 13

Определение типа финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Трехмерный показатель	Источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$S = (1; 1; 1)$	Собственные оборотные средства (E_C)	Высокая платежеспособность; нет зависимости от кредиторов
2. Нормальная финансовая устойчивость	$S = (0; 1; 1)$	Собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники (E_T)	Нормальная платежеспособность; эффективно используются заемные средства; высокая доходность производственной деятельности
3. Неустойчивое финансовое состояние	$S = (0; 0; 1)$	Общая величина основных источников (E_Z)	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации
4. Кризисное финансовое состояние	$S = (0; 0; 0)$	—	Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

В экономической литературе имеется несколько методик определения финансовой устойчивости предприятия (В. Л. Быкадорова и П. Д. Алексеева, Е. С. Стояновой, Г. В. Савицкой, В. В. Ковалева и других авторов). В данной работе за основу принята методика В. Л. Быкадорова и П. Д. Алексеева, так как она наиболее проста в применении и точно отражает реальную ситуацию.

Определим тип финансовой устойчивости предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. по исходным данным, приведенным в табл. 14.

Таблица 14

**Исходные данные для расчетов показателей анализа
финансового состояния предприятий легкой промышленности
Астраханской области за 1999–2001 гг. (тыс. руб.)**

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1. Имущество предприятия – итог баланса						
№ 1 Сводный по отрасли	246 177	248 986	256 098	+2809	+7112	+9921
№ 2 АООТ «Астратекс»	147 567	143 737	147 359	–3830	+3622	–208
№ 3 АОЗТ «Дельта»	27 549	35 113	33 698	+7564	–1415	+6149
№ 4 ОАО «Сствязальная фабрика»	35 257	38 124	43 493	+12867	+5369	+8236
№ 5 ОЭСП–2-й Камызякский район	21 638	22 506	23 952	+868	+1446	+2314
№ 6 ОАОПП «Астраханская обувная фабрика»	2199	2092	–	–107	–	–
№ 7 «Астраханское СРП ВОГ»	3007	3958	4660	+951	+702	+1653
№ 8 ЗАО «Трикожажная фабрика “Пушкинка”»	949	819	1398	–130	+579	+449
№ 9 ТОО «Швейбыт»	346	–	–	–	–	–
№ 10 ГП «Швейная фабрика»	4757	–	–	–	–	–
№ 11 ООО «ЕТ.Л»	165	–	–	–	–	–

Продолжение табл. 14

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г	2000 г.	2001 г.	2000 г от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г
№ 12 ФЛ «Комбинат бытового об- служивания на станции Астрахань»	600	596	-	-4	-	-
№ 13 ГУП НХП «Сне- жинка»	200	288	182	+88	-106	-18
№ 14 ООО Предприятие ВОИ «Социаль- ная помощь»	-	258	-	-	-	-
№ 15 МУП «Енотаевский промкомбинат»	636	611	582	-25	-29	-54
№ 16 ГП «Астраханмст- пром»	1118	704	774	-414	+70	-344
№ 17 ООО ПКФ «Швея»	188	180	-	-8	-	-
2. Собственные средства = [Σ стр. 490, 640, 650]						
№ 1	162 574	159 319	152 388	-3255	-6931	-10 186
№ 2	95 283	83 349	77 130	-11 934	-6219	-18 153
№ 3	20 258	25 583	21 244	+5325	-4339	-986
№ 4	28 159	29 011	31 165	+852	+2154	+3006
№ 5	19 255	20 086	18 742	+831	-1344	-513
№ 6	-2270	-2998	-	-728	-	-
№ 7	2168	3402	3792	+1234	+390	+1624
№ 8	133	89	-351	-44	-440	-484
№ 9	179	-	-	-	-	-
№ 10	-1514	-	-	-	-	-
№ 11	-34	-	-	-	-	-
№ 12	-87	96	-	+183	-	-
№ 13	-358	-266	-401	+92	-135	-43
№ 14	-	77	-	-	-	-
№ 15	471	372	307	-99	-65	-164
№ 16	1075	697	760	-378	+63	-315
№ 17	-146	-179	-	-30	-	-

Продолжение табл. 14

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г	2000 г.	2001 г	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г
3. Заемные средства – всего = [стр. 510 + стр. 610 + стр. 620 пассива баланса]						
№ 1	82 320	89 618	103 605	+7298	+13 987	+21 285
№ 2	52 235	60 340	70 182	+8105	+9842	+17 948
№ 3	7289	9530	12 397	+2241	+2867	+5108
№ 4	6198	9113	12 328	+2915	+3215	+6130
№ 5	2383	2420	5210	+37	+2790	+2827
№ 6	4469	5090	–	+621	–	–
№ 7	507	556	868	+49	+312	+361
№ 8	815	729	1748	–86	+1019	+933
№ 9	167	–	–	–	–	–
№ 10	6271	–	–	–	–	–
№ 11	199	–	–	–	–	–
№ 12	687	500	–	–187	–	–
№ 13	558	554	583	–4	+29	+25
№ 14	–	181	–	–	–	–
№ 15	165	239	275	+74	+36	+110
№ 16	43	7	14	–36	+7	–29
№ 17	334	359	–	+25	–	–
3.1. Долгосрочные кредиты и займы = [стр. 510 пассива баланса]						
№ 1	–	–	–	–	–	–
3.2. Краткосрочные кредиты и займы = [стр. 610 пассива баланса]						
№ 1	6832	4422	9833	–2410	+5411	+3001
№ 2	750	730	730	–20	0	–20
№ 3	2300	2240	1917	–60	–323	–383
№ 4	775	700	3200	–75	+2500	+2425
№ 5	–	–	2763	–	+2763	+2763
№ 6	675	675	–	0	–	–
№ 7	–	–	–	–	–	–
№ 8	123	77	1223	–46	+1146	+1100
№ 9	–	–	–	–	–	–
№ 10	2209	–	–	–	–	–
№ 11	–	–	–	–	–	–
№ 12	–	–	–	–	–	–
№ 13	–	–	–	–	–	–

Продолжение табл. 14

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 14	–	–	–	–	–	–
№ 15	–	–	–	–	–	–
№ 16	–	–	–	–	–	–
№ 17	–	–	–	–	–	–
3.3. Кредиторская задолженность = [стр. 620 пассива баланса]						
№ 1	75 488	85 196	93 772	+9708	+8576	+18 284
№ 2	51 485	59 610	69 452	+8125	+9842	+17 967
№ 3	4989	7290	10 480	+2301	+3190	+5491
№ 4	5423	8413	9128	+2990	+715	+3705
№ 5	2383	2420	2447	+37	+27	+64
№ 6	3794	4415	–	+621	–	–
№ 7	507	556	868	+49	+312	+361
№ 8	692	652	525	–40	–127	–167
№ 9	167	–	–	–	–	–
№ 10	4062	–	–	–	–	–
№ 11	199	–	–	–	–	–
№ 12	687	500	–	–187	–	–
№ 13	558	554	583	–4	+29	+25
№ 14	–	181	–	–	–	–
№ 15	165	239	275	+74	+36	+110
№ 16	43	7	14	–36	+7	–29
№ 17	334	359	–	+25	–	–
4. Внеоборотные активы = [стр. 190 актива баланса]						
№ 1	178 714	180 786	169 393	+2072	–11 393	–9321
№ 2	111 335	108 982	102 600	–2353	–6382	–8735
№ 3	23 413	31 095	28 243	+7682	–2852	+4830
№ 4	20 948	21 246	20 703	+298	–543	–245
№ 5	14 705	13 924	13 137	–781	–787	–1568
№ 6	1600	1600	–	0	–	–
№ 7	1907	1961	2656	+54	+695	+749
№ 8	4	4	902	0	+898	+898
№ 9	75	–	–	–	–	–
№ 10	2512	–	–	–	–	–
№ 11	–	–	–	–	–	–

Продолжение табл. 14

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 12	522	518	–	–4	–	–
№ 13	5	106	105	+101	–1	+100
№ 14	–	35	–	–	–	–
№ 15	624	598	568	–26	–30	–56
№ 16	883	544	479	–339	–65	–404
№ 17	181	173	–	–8	–	–
4.1. Основные средства = [стр.120 актива баланса]						
№ 1	173 854	176 109	163 929	+2255	–12 180	–9925
№ 2	110 319	108 569	101 980	–1750	–6589	–8339
№ 3	21 617	29 222	24 671	–7605	–4551	+ 9054
№ 4	20 785	20 764	20 596	–21	–168	–189
№ 5	14 453	13 665	12 878	–788	–787	–1575
№ 6	–	–	–	–	–	–
№ 7	1874	1911	2648	+37	+737	+774
№ 8	4	4	4	–	–	–
№ 9	75	–	–	–	–	–
№ 10	2512	–	–	–	–	–
№ 11	–	–	–	–	–	–
№ 12	522	518	–	–4	–	–
№ 13	5	106	105	+101	–1	+100
№ 14	–	35	–	–	–	–
№ 15	624	598	568	–26	–30	–56
№ 16	883	544	479	–339	–65	–404
№ 17	181	173	–	–8	–	–
4.2. Незавершенное строительство = [стр.130 актива баланса]						
№ 1	3046	2744	3549	–309	+ 715	+ 413
№ 2	843	212	442	–631	+ 230	–401
№ 3	1762	1762	1762	–	–	–
№ 4	162	472	98	+ 310	–374	–64
№ 5	252	259	259	+ 7	0	+ 7
№ 6	–	–	–	–	–	–
№ 7	27	39	–	+ 12	–	–
№ 8	–	–	898	0	+ 898	+ 898
№ 9	–	–	–	–	–	–

Продолжение табл. 14

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 10	-	-	-	-	-	-
№ 11	-	-	-	-	-	-
№ 12	-	-	-	-	-	-
№ 13	-	-	-	-	-	-
№ 14	-	-	-	-	-	-
№ 15	-	-	-	-	-	-
№ 16	-	-	-	-	-	-
№ 17	-	-	-	-	-	-
5. Запасы и затраты = [стр. 210 + стр. 220 актива баланса]						
№ 1.	49 631	48 923	58 765	-708	+9842	+9134
№ 2	24 343	22 218	27 843	-2125	+5625	+3500
№ 3	2441	2184	1884	-257	-300	-557
№ 4	12 343	15 022	19 307	+2679	+4285	+6964
№ 5	5633	5992	7041	+359	+1049	+1408
№ 6	596	489	-	-107	-	-
№ 7	761	1707	1890	+946	+183	+1129
№ 8	894	779	464	-115	-315	-430
№ 9	125	-	-	-125	-	-125
№ 10	1999	-	-	-	-	-
№ 11	164	-	-	-	-	-
№ 12	72	78	-	+6	-	-
№ 13	75	110	40	+35	-70	-35
№ 14	-	164	-	-	-	-
№ 15	12	13	14	+1	+1	+2
№ 16	166	160	282	-6	+122	+116
№ 17	7	7	-	-	-	-
6. Денежные средства, расчеты и прочие активы = [стр. 230 + стр. 240 + стр. 250 + стр. 260 + стр. 270 актива баланса]						
№ 1	17 832	19 277	27 940	+1445	+8663	+10 108
№ 2	11 889	12 537	16 916	+648	+4379	+5027
№ 3	1695	1834	3571	+139	+1737	+1876
№ 4	1966	1856	3483	-110	+1627	+1517
№ 5	1300	2590	3774	+1290	+1184	+2474
№ 6	3	3	-	0	-	-

Окончание табл. 14

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 7	339	290	114	-49	-176	-225
№ 8	51	36	32	-15	-4	-19
№ 9	146	-	-	-	-	-
№ 10	246	-	-	-	-	-
№ 11	1	-	-	-	-	-
№ 12	6	-	-	-	-	-
№ 13	120	72	37	-48	-35	-83
№ 14	-	59	-	-	-	-
№ 15	-	-	-	-	-	-
№ 16	69	-	13	-69	+13	-56
№ 17	-	-	-	-	-	-
7. Оборотные средства = [стр. 290 актива баланса]						
№ 1	67 463	68 200	86 705	+737	+18 505	+19 242
№ 2	36 232	34 755	44 759	-1477	+10 004	+8527
№ 3	4136	4018	5455	-118	+1437	+1319
№ 4	14 309	16 878	22 790	+2569	+5912	+8481
№ 5	6933	8582	10 815	+1649	+2233	+3882
№ 6	599	492	-	-107	-	-
№ 7	1100	1997	2004	+897	+7	+904
№ 8	945	815	496	-130	-319	-449
№ 9	271	-	-	-	-	-
№ 10	2245	-	-	-	-	-
№ 11	165	-	-	-	-	-
№ 12	78	78	-	-	-	-
№ 13	195	182	77	-13	-105	-118
№ 14	-	223	-	-	-	-
№ 15	12	13	14	+1	+1	+2
№ 16	235	160	295	-75	+135	+60
№ 17	7	7	-	-	-	-

Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятий легкой промышленности Астраханской области (табл. 15) показал, что она находится в кризисном финансовом состоянии, причем это состояние фиксируется как в 1999 г., так и в 2001 г., поскольку денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятий не

покрывают их кредиторской задолженности и просроченных ссуд. Такое заключение сделано на основании следующих выводов:

– запасы и затраты не покрываются собственными оборотными средствами;

– главная причина сохранения кризисного финансового состояния отрасли – это превышение роста запасов и затрат над темпами роста источников их формирования: собственные оборотные средства уменьшились в 2001 г. по сравнению с 1999 г., общая величина источников формирования наметила тенденцию к увеличению за счет краткосрочных кредитов и займов, в то время как стоимость запасов и затрат увеличивается приблизительно на 18,4% в 2001 г. по сравнению с 1999 г.;

– негативным моментом является неудовлетворительное использование в отрасли внешних заемных средств. Долгосрочные кредиты и займы не привлекаются, краткосрочные обязательства возрастают, но не намного (+3001 тыс. руб. в 2001 г. по сравнению с 1999 г.), т. е. предприятия исследуемой отрасли не желают, не умеют или не могут использовать заемные средства для производственной деятельности.

Из результатов расчета трехмерного показателя типа финансовой устойчивости следует вывод, что все исследуемые предприятия имеют значительный недостаток собственных оборотных средств. При этом на всех предприятиях имеют место отрицательные тенденции, в частности недостаток собственных оборотных средств увеличивается. Данные, приведенные в табл. 15, свидетельствуют об абсолютной величине этого недостатка. На некоторых предприятиях размеры недостатка исчисляются миллионами рублей, поэтому в короткое время покрыть этот значительный недостаток собственных оборотных средств не представляется возможным.

Для подавляющей части предприятий легкой промышленности Астраханской области в ближайшее время нет реального выхода из критического финансового состояния без привлечения новых стратегических инвесторов. Но в этом случае возможна потеря юридической самостоятельности существующими собственниками, если произойдет значительное перераспределение капитала предприятий.

Значение показателя 5 из табл. 15, т. е. излишка или недостатка собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат совпадает со значениями предыдущего показателя, так как ни одно предприятие не привлекает долгосрочные заемные источники.

Для всех анализируемых предприятий также характерен недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат. При этом данный недостаток увеличивается, за исключением ситуации на предприятиях № 4, 5, 8, 16.

На наш взгляд, для стабилизации финансового состояния необходимо увеличить долю источников собственных средств в оборотные активы и дополнительно привлечь заемные средства.

Финансовая устойчивость отражает уровень риска деятельности организации и ее зависимость от заемного капитала. По результатам расчетов финансовой устойчивости можно сделать выводы об интенсивности использования заемных средств, степени зависимости от краткосрочных обязательств, уровне долговременной устойчивости организации без заемных средств. Для этого необходимы расчет и анализ относительных показателей, существенно дополняющих оценку финансовой устойчивости, сделанную на основе абсолютных величин.

Таблица 15

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятий легкой промышленности

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1. Собственные оборотные средства = [стр. 2 – стр. 4 табл. 14]						
№ 1	-16 140	-21 467	-17 005	-5327	+4462	+33 145
№ 2	-16 052	-25 633	-25 470	-9581	+163	-9418
№ 3	-3155	-5512	-6999	-2357	-1487	-3844
№ 4	7211	7765	10 462	+554	+2697	+3251
№ 5	4550	6162	5605	+1612	-557	+1055
№ 6	-3870	-4598	-	-728	-	-
№ 7	261	1441	1136	+1180	-305	+875
№ 8	129	85	-1253	-44	-1338	-1382
№ 9	104	-	-	-	-	-
№ 10	-4026	-	-	-	-	-
№ 11	-34	-	-	-	-	-
№ 12	-609	-422	-	+187	-	-
№ 13	-363	-372	-506	-9	-134	-143
№ 14	-	42	-	-	-	-
№ 15	-153	-226	-261	-73	-35	-108
№ 16	192	153	281	-39	+128	+89
№ 17	-327	-352	-	-25	-	-
2. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат = [стр. 1 табл. 15 + стр. 3.1 табл. 14]						
№ 1	-16 140	-21 467	-17 005	-5327	+4462	+33 145
№ 2	-16 052	-25 633	-25 470	-9581	+163	-9418
№ 3	-3155	-5512	-6999	-2357	-1487	-3844
№ 4	7211	7765	10 462	+ 554	+2697	+3251

Продолжение табл. 15

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 5	4550	6162	5605	+ 1612	-557	+1055
№ 6	-3870	-4598	-	-728	-	-
№ 7	261	1441	1136	+1180	-305	+875
№ 8	129	85	-1253	-44	-1338	-1382
№ 9	104	-	-	-	-	-
№ 10	-4026	-	-	-	-	-
№ 11	-34	-	-	-	-	-
№ 12	-609	-422	-	+187	-	-
№ 13	-363	-372	-506	-9	-134	-143
№ 14	-	42	-	-	-	-
№ 15	-153	-226	-261	-73	-35	-108
№ 16	192	153	281	-39	+128	+89
№ 17	-327	-352	-	-25	-	-
3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат = [стр. 2 табл. 15 + стр. 3.2. табл. 14]						
№ 1	-9308	-17 045	-7172	-7737	+9873	+2136
№ 2	-15 302	-24 903	-24 740	-9601	+163	-9438
№ 3	-855	-3272	-5082	-2417	-1810	-4227
№ 4	7986	8465	13662	+479	+5197	+5676
№ 5	4550	6162	8368	+1612	+2205	+3818
№ 6	-3195	-3923	-	-728	-	-
№ 7	261	1441	1136	+1180	-305	+875
№ 8	252	162	-30	-90	-192	-282
№ 9	104	-	-	-	-	-
№ 10	-1817	-	-	-	-	-
№ 11	-34	-	-	-	-	-
№ 12	-609	-422	-	+187	-	-
№ 13	-363	-372	-506	-9	-143	-143
№ 14	-	42	-	-	-	-
№ 15	-153	-226	-261	-73	-35	108
№ 16	192	153	281	-39	+128	+89
№ 17	-327	-352	-	-25	-	-

Продолжение табл. 15

Показатели	Фактические значения			Измененные за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
4. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат = [стр. 1 табл. 15 – стр. 5 табл. 14]						
№ 1	-65 773	-70 390	-75 770	-4617	-5380	-9997
№ 2	-40 395	-47 851	-53 313	-7456	-5462	-12918
№ 3	-5596	-7696	-8883	-2100	-1187	-3287
№ 4	-5132	-7257	-8845	-2125	-1588	-3713
№ 5	-1083	+170	-1436	+1253	-1606	-353
№ 6	-4466	-5087	-	-621	-	-
№ 7	-500	-266	-754	+234	-488	-254
№ 8	-765	-694	-1717	+71	-1023	-952
№ 9	-21	-	-	-	-	-
№ 10	-6025	-	-	-	-	-
№ 11	-198	-	-	-	-	-
№ 12	-681	-500	-	+181	-	-
№ 13	-438	-482	-546	-44	-64	-108
№ 14	-	-122	-	-	-	-
№ 15	-165	-239	-275	-74	-36	-110
№ 16	+26	-7	-1	-33	+6	-27
№ 17	-334	-359	-	-25	-	-
5. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат = [стр. 2 табл. 15 – стр. 5 табл. 14]						
№ 1	-65 773	-70 390	-75 770	-4617	-5380	-9997
№ 2	-40 395	-47 851	-53 313	-7456	-5462	-12918
№ 3	-5596	-7696	-8883	-2100	-1187	-3287
№ 4	-5132	-7257	-8845	-2125	-1588	-3713
№ 5	-1083	+170	-1436	+1253	-1606	-353
№ 6	-4466	-5087	-	-621	-	-
№ 7	-500	-266	-754	+234	-488	-254
№ 8	-765	-694	-1717	+71	-1023	-952
№ 9	-21	-	-	-	-	-
№ 10	-6025	-	-	-	-	-
№ 11	-198	-	-	-	-	-
№ 12	-681	-500	-	+181	-	-
№ 13	-438	-482	-546	-44	-64	-108

Продолжение табл. 15

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 14	–	–122	–	–	–	–
№ 15	–165	–239	–275	–74	–36	–110
№ 16	+26	–7	–1	–33	+6	–27
№ 17	–334	–359	–	–25	–	–
6. Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов и затрат = [стр. 3 табл. 15 – стр. 5 табл. 14]						
№ 1	–58 939	–65 968	–65 937	–7029	+31	–6998
№ 2	–39 645	–47 121	–52 583	–7476	–5462	–12938
№ 3	–3296	–5456	–6966	–2160	–1510	–3670
№ 4	–4357	–6557	–5645	–2200	+912	–1288
№ 5	–1083	+170	+1327	+1157	+1157	+2410
№ 6	–3791	–4412	–	–621	–	–
№ 7	–500	–266	–754	+234	–488	–254
№ 8	–642	–617	–494	+25	+123	+148
№ 9	–21	–	–	–	–	–
№ 10	–3816	–	–	–	–	–
№ 11	–198	–	–	–	–	–
№ 12	–681	–500	–	+181	–	–
№ 13	–438	–482	–546	–44	–64	–108
№ 14	–	–122	–	–	–	–
№ 15	–165	–239	–275	–74	–36	–110
№ 16	+26	–7	–1	–33	+6	–27
№ 17	–334	–359	–	–25	–	–
7. Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости						
№ 1	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 2	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 3	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 4	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 5	{0; 0; 0}	{1; 1; 1}	{0; 0; 1}	–	–	–
№ 6	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–	–
№ 7	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 8	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 9	{0; 0; 0}	–	–	–	–	–
№ 10	{0; 0; 0}	–	–	–	–	–

Окончание табл. 15

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 11	{0; 0; 0}	–	–	–	–	–
№ 12	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–	–
№ 13	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 14	–	{0; 0; 0}	–	–	–	–
№ 15	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 16	{1, 1; 1}	{0; 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–
№ 17	{0, 0; 0}	{0; 0; 0}	–	–	–	–

Автор считает, что наиболее эффективным и вместе с тем самым проблемным является анализ коэффициентов. Эффективность экономических коэффициентов связана с тем, что они наиболее точно позволяют определить слабые и сильные стороны финансового положения предприятия, указать на вопросы его деятельности, требующие дальнейшего изучения и исследования, выявить основные направления и влияющие факторы, которые невозможно проследить, рассматривая индивидуальные показатели отчетности с использованием методов вертикального, горизонтального и трендового анализа.

Аналитическая ценность коэффициентов подтверждается широким их использованием в мировой практике и тем, что в зарубежных странах выпускаются специальные издания, в которых публикуют статистические сводки по этим показателям: созданы специализированные фирмы, информационные агентства, занимающиеся оценкой финансового состояния предприятия и продающие эту информацию. Это особенно актуально для заинтересованных лиц в получении аналогичного аналитического продукта по российским предприятиям.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и максимизации заемного в финансовой структуре организации.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов с установленными базисными величинами,

а также изучения динамики их изменений за определенный период (табл. 16). Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;
- теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные или критические значения относительных показателей.

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на три группы:

I группа – показатели, определяющие состояние оборотных средств (коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами; коэффициент маневренности собственного капитала).

Таблица 16

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

Коэффициент	Что показывает	Формула расчета	Интервалы оптимальных значений
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_0)	Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Является критерием для определения платежеспособности (банкротства). Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики	$K_0 = E_c / Об_c = (И_c - О_c) / Об_c$ Отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия	$\geq 0,1$
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами ($K_{амз}$)	Степень покрытия материальных запасов собственными средствами, а также потребность в привлечении заемных	$K_{амз} = E_c / З$ Отношение собственных оборотных средств к величине запасов и затрат	$\geq 0,6 - 0,8$

Продолжение табл. 16

Коэффициент	Что показывает	Формула расчета	Интервалы оптимальных значений
3 Коэффициент маневренности собственного капитала (K_m)	Способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных оборотных источников. Чем ближе значении показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия	$K_m = E_c / И_c$ Отношение собственных оборотных средств к общей величине источников собственных средств (собственный капитал)	$\geq 0,2 - 0,5$
4 Индекс постоянного актива (K_a)	Долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств	$K_a = O_c / И_c$ Отношение основных средств и вложений к общей величине источников собственных средств	—
5 Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ($K_{длз}$)	Какая часть деятельности финансируется за счет долгосрочных заемных средств для обновления и расширения производства наряду с собственными средствами	$K_{длз} = K_d / (И_c + K_d)$ Отношение суммы долгосрочных кредитов и заемных средств к сумме общей величины источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов	—
6 Коэффициент реальной стоимости имущества ($K_{рш}$)	Долю средств производства в стоимости имущества, уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственными средствами производства	$K_{рш} = (OC + M + НЗП + МБП) / ВБ$ Отношение суммы основных средств, сырья и материалов, незавершенного производства, малоценных и быстроизнашивающихся предметов к валюте баланса	$> 0,5$

Коэффициент	Что показывает	Формула расчета	Интервалы оптимальных значений
7. Коэффициент имущества производственного назначения ($K_{н. км}$)	Долю имущества производственного назначения в общей стоимости всех средств предприятия	$K_{н. км} = (З + О_c) / ВБ$ Отношение суммы внеоборотных активов и производственных запасов к итогу баланса	$\geq 0,5$
8. Коэффициент автономии (K_a)	Характеризует независимость от заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия. Превышение рекомендуемого значения указывает на увеличение финансовой независимости, расширяет возможности привлечения средств со стороны	$K_a = И_c / ВБ$ Отношение общей суммы всех средств предприятия к источникам собственных средств	$> 0,5$
9. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{з/с}$)	Сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб., вложенный в активы собственных средств. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)	$K_{з/с} = (К_з + К_к) / И_c$ Отношение всех обязательств к собственным средствам	$< 0,7$
10. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств ($K_{м/и}$)	Сколько внеоборотных средств приходится на 1 руб. оборотных активов. Чем выше значение показателя, тем больше средств предприятие вкладывает в оборотные активы	$K_{м/и} = Об_c / О_c$ Отношение оборотных средств к внеоборотным активам	-
11. Коэффициент прогноза банкротства ($K_{пб}$)	Долю чистых оборотных активов в стоимости всех средств предприятия	$K_{пб} = (Об_c - К_к) / ВБ$ Отношение разности оборотных средств и краткосрочных пассивов к итогу баланса	-

II группа – показатели, определяющие состояние основных средств (индекс постоянного актива; коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств; коэффициент реальной стоимости имущества; коэффициент имущества производственного назначения).

III – показатели, определяющие степень финансовой независимости предприятия (коэффициент автономии; коэффициент соотношения заемных и собственных средств; коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств; коэффициент прогноза банкротства).

Одной из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных источников средств является коэффициент автономии. Значение $K_a > 0,5$ показывает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами. Выполнение ограничения $K_a > 0,5$ важно не только для самого предприятия, но и для его кредиторов. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, снижении риска финансовых затруднений в будущие периоды. Такая тенденция с точки зрения кредиторов повышает гарантии погашения предприятием своих обязательств.

Коэффициент автономии дополняет коэффициент соотношения заемных и собственных средств $K_{\text{з/с}}$. Он указывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенный в активы собственных средств. Если заемный капитал приближается к собственному или становится больше него, то снижается финансовая устойчивость. Значение данного коэффициента зависит от отраслевых особенностей и уровня инфляции.

Также существенной характеристикой финансового состояния является коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств $K_{\text{м/и}}$. Значение коэффициента в большей степени обусловлено отраслевыми особенностями круговорота средств анализируемого предприятия.

Весьма существенной характеристикой устойчивости финансового состояния является коэффициент маневренности $K_{\text{м}}$. Он показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной (гибкой) форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокое значение коэффициента маневренности положительно характеризует финансовое состояние, однако каких-либо устоявшихся в практике нормальных значений показателя не существует. Иногда в специальной литературе в качестве оптимальной величины коэффициента рекомендуют величину 0,5. Показатель целесообразно использовать для анализа работы предприятий одной отраслевой принадлежности.

В соответствии с той определяющей ролью, какую играют для анализа финансовой устойчивости абсолютные показатели обеспеченности предприятия источниками формирования запасов и затрат, одним из главных относительных показателей устойчивости финансового состоя-

ния является коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования K_o . Нормальное ограничение, получаемое на основе статистических усреднений данных хозяйственной практики, для этого коэффициента имеет следующий вид: $K_o > 0,6-0,8$.

Важную характеристику структуры средств предприятия дает коэффициент имущества производственного назначения $K_{п.им}$. На основе данных хозяйственной практики нормальным считается следующее ограничение показателя: $K_{п.им} \geq 0,5$. В случае снижения значения показателя ниже критической границы целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения, если финансовые результаты в отчетном периоде не позволяют существенно пополнить источники собственных средств.

Наряду с показателями, характеризующими структуру имущества предприятия, необходимо исчислять и анализировать коэффициенты, показывающие долю долгосрочной и краткосрочной задолженности в источниках средств предприятия. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств $K_{длз}$ позволяет оценить долю средств при финансировании капитальных вложений, которые возможно направить на реализацию долгосрочных программ: если коэффициент возрастает, то на предприятии увеличивается инвестиционная активность за счет долгосрочных заемных средств; если коэффициент уменьшается, то можно сделать обратный вывод.

Элементы активов, включаемые в числитель коэффициента реальной стоимости имущества $K_{рси}$, – это по существу средства производства, необходимые условия для осуществления основной деятельности, т. е. производственный потенциал предприятия. Следовательно, $K_{рси}$ отражает долю средств производства в составе активов имущества, обеспечивающих основную деятельность предприятия. Данный показатель имеет ограниченное применение и может отражать реальную ситуацию лишь на предприятиях производственных отраслей.

Коэффициент прогноза банкротства $K_{пб}$ характеризует удельный вес чистых оборотных средств в сумме актива баланса.

Если предприятие испытывает финансовые затруднения, то данный коэффициент снижается.

Автор считает необходимым расширить состав показателей, приведенных в табл. 16, следующими коэффициентами: имобилизации; доли дебиторской задолженности в стоимости имущества; инвестирования в долгосрочные активы; инвестирования долгосрочных финансовых ресурсов; структуры привлеченного капитала; кредиторской задолженности и прочих пассивов.

Это существенно дополняет оценку финансовой устойчивости, указывает на слабые и сильные стороны финансового положения хозяйствующего субъекта (табл. 17).

Таблица 17

Финансовые коэффициенты, рекомендуемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

Коэффициент	Что показывает (комментарий)
1. Коэффициент им-мобилизации	Долю висоборотных активов в стоимости всех средств предприятия. Чем выше данный показатель, тем меньше доля оборотных активов в имуществе, и наоборот. Снижение коэффициента свидетельствует об увеличении мобильности имущества
2. Коэффициент доли дебиторской задолженности в стоимости имущества	Увеличение данного показателя свидетельствует в основном об ухудшении финансового состояния предприятия, так как это может быть следствием возникновения проблем со сбытом продукции из-за неконкурентоспособности продукции, ее плохого качества, неэффективной ценовой политики и маркетинга, неплатежеспособности контрагентов и т. д.
3. Коэффициент инвестирования в долгосрочные активы	Соотношение собственного капитала с величиной висоборотных активов. Коэффициент отражает инвестирование собственных средств в долгосрочные активы или финансовую независимость в финансировании данного вида активов. Превышение собственного капитала над висоборотными активами может означать, что предприятие не привлекает для инвестирования своих инвестиций заемные источники (долгосрочные) и не полностью использует дополнительные возможности
4. Коэффициент инвестирования долгосрочных финансовых ресурсов	Показывает, насколько предприятие обеспечивает свои долгосрочные вложения постоянным капиталом. Если данный показатель меньше 1, то для финансирования данного вида активов привлекаются и краткосрочные финансовые ресурсы, что недопустимо и грозит предприятию банкротством. Если же коэффициент равен 1, то предприятие финансирует свои инвестиции ресурсами, предназначенными именно для этого; хотя финансирование оборотных активов за счет лишь текущих обязательств свидетельствует о неустойчивости финансового положения
5. Коэффициент структуры привлеченного капитала	Показывает, какая часть привлеченного капитала сформирована за счет долгосрочных источников. Уменьшение показателя означает, что нагрузка по погашению задолженности предприятием распределена неравномерно и основную ее часть предстоит погасить в течение 1 года
6. Коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов	Показывает удельный вес указанных пассивов в общей величине внешних обязательств предприятия. Увеличение коэффициента указывает на наличие невыполненных обязательств и настораживает кредиторов, предупреждая их о возможных проблемах у предприятия с платежеспособностью, и поэтому это нежелательное явление

Проверим оценку финансовой устойчивости предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. по методике, предложенной В. Л. Быкадоровым и П. Д. Алексеевым с учетом мнения А. И. Ковалева и В. П. Привалова по этому вопросу, так как они более доступно описывают весь процесс расчета коэффициентов (табл. 18).

Таблица 18

**Анализ относительных показателей финансовой устойчивости
предприятий легкой промышленности Астраханской области
за 1999–2001 гг. (тыс. руб.)**

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $K_{\text{об}} \geq 0,1 =$ [стр.1 табл. 15 / стр.7 табл. 14]						
№ 1	-0,24	-0,31	-0,20	-0,07	+0,11	+0,04
№ 2	-0,44	-0,74	-0,57	-0,30	+0,17	-0,13
№ 3	-0,76	-1,37	-1,28	-0,61	+0,09	-0,52
№ 4	0,50	0,46	0,46	-0,04	0	-0,04
№ 5	0,66	0,72	0,52	+0,06	-0,20	-0,14
№ 6	-6,46	-9,35	-	-2,89	-	-
№ 7	0,24	0,72	0,57	+0,48	-0,15	+0,33
№ 8	0,14	0,10	-2,53	-0,04	-2,63	2,67
№ 9	0,38	-	-	-	-	-
№ 10	-1,79	-	-	-	-	-
№ 11	-0,21	-	-	-	-	-
№ 12	-7,81	-5,41	-	+2,40	-	-
№ 13	-1,86	-2,04	-6,57	-0,18	-4,53	-4,71
№ 14	-	0,19	-	-	-	-
№ 15	-12,75	-17,38	-18,64	-4,63	-1,26	-5,89
№ 16	0,82	0,96	0,95	+0,14	-0,01	+0,13
№ 17	-46,71	-50,29	-	-3,58	-	-
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами $K_{\text{мз}} \geq 0,6-0,8 =$ [стр. 1 табл. 15 / стр. 5 табл. 14]						
№ 1	-0,33	-0,44	-0,29	-0,11	+0,15	+0,04
№ 2	-0,66	-1,15	-0,92	-0,49	+0,23	-0,26
№ 3	-1,29	-2,52	-3,71	-1,23	-1,19	-2,42
№ 4	0,58	0,52	0,54	-0,06	+0,02	-0,04
№ 5	0,81	1,03	0,80	+0,22	-0,23	-0,01
№ 6	-6,49	-9,40	-	-2,91	-	-
№ 7	0,34	0,84	0,60	+0,50	-0,24	+0,26
№ 8	0,15	0,11	-2,70	-0,04	-2,81	-2,85
№ 9	0,83	-	-	-	-	-
№ 10	-2,01	-	-	-	-	-
№ 11	-0,21	-	-	-	-	-

Продолжение табл. 18

Показатели	Фактические значения			Измененные за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 12	-8,46	-5,41	-	+3,05	-	-
№ 13	-4,84	-3,38	-12,65	+1,46	-9,27	-7,81
№ 14	-	0,26	-	-	-	-
№ 15	-12,75	-17,38	-18,64	-4,63	-1,26	-5,89
№ 16	1,16	0,96	0,99	-0,2	+0,03	-0,17
№ 17	-46,71	-50,29	-	-3,58	-	-
3. Коэффициент маневренности собственного капитала $K_m \geq 0,2-0,5$ [стр. 1 табл. 15 / стр. 2 табл. 14]						
№ 1	-0,10	-0,13	-0,11	-0,03	+0,02	-0,01
№ 2	-0,17	-0,31	-0,33	-0,14	-0,02	-0,16
№ 3	-0,16	-0,22	-0,33	-0,06	-0,11	-0,17
№ 4	0,26	0,27	0,34	+0,01	+0,07	+0,08
№ 5	0,24	0,31	0,30	+0,07	-0,01	+0,06
№ 6	1,70	1,53	-	-0,17	-	-
№ 7	0,12	0,42	0,30	+0,30	-0,12	+0,18
№ 8	0,97	0,96	3,57	-0,01	+2,61	+2,60
№ 9	0,58	-	-	-	-	-
№ 10	2,66	-	-	-	-	-
№ 11	1,00	-	-	-	-	-
№ 12	7,00	-4,40	-	-11,40	-	-
№ 13	1,01	1,40	1,26	+0,39	-0,14	+0,25
№ 14	-	0,55	-	-	-	-
№ 15	-0,32	-0,60	-0,85	-0,28	-0,25	-0,53
№ 16	0,18	0,22	0,37	+0,04	+0,15	+0,19
№ 17	2,24	1,97	-	-0,27	-	-
4. Индекс постоянного актива K_n = [стр.4 табл. 14 / стр. 2 табл. 14]						
№ 1	1,09	1,13	1,11	+0,04	-0,02	+0,02
№ 2	1,17	1,31	1,33	+0,14	+0,02	+0,16
№ 3	1,16	1,22	1,33	+0,06	+0,11	+0,17
№ 4	0,74	0,73	0,66	-0,01	-0,07	-0,08
№ 5	0,76	0,69	0,70	-0,07	+0,01	-0,06
№ 6	-0,70	-0,53	-	+0,17	-	-
№ 7	0,88	0,58	0,70	-0,30	+0,12	-0,18
№ 8	0,03	0,04	-2,57	+0,01	-2,61	-2,60
№ 9	0,42	-	-	-	-	-

Продолжение табл. 18

Показатели	Фактические значения			Измененные за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 10	-1,66	-	-	-	-	-
№ 11	-	-	-	-	-	-
№ 12	-6,00	5,40	-	+11,40	-	-
№ 13	-0,01	-0,40	-0,26	-0,39	+0,14	-0,25
№ 14	-	0,45	-	-	-	-
№ 15	1,32	1,61	1,85	+0,29	+0,24	+0,53
№ 16	0,82	0,78	0,63	-0,04	-0,15	-0,19
№ 17	-1,24	-0,97	-	+0,27	-	-
5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств $K_{\text{длз}} = [\text{стр. 3.1} / (\Sigma \text{стр. 2, 3.1}) \text{ табл. 14}]$						
№ 1		-	-	-	-	-
6. Коэффициент реальной стоимости имущества $K_{\text{рст}} > 0,5 = [(\Sigma \text{стр. 122, 211, 213}) \text{ актива баланса} / \text{стр. 1 табл. 14}]$						
№ 1	0,74	0,74	0,67	0	-0,07	-0,07
№ 2	0,72	0,72	0,64	0	-0,08	-0,08
№ 3	0,81	0,86	0,76	+0,05	-0,1	-0,05
№ 4	0,79	0,77	0,65	-0,02	-0,12	-0,14
№ 5	0,81	0,75	0,78	-0,06	+0,03	-0,03
№ 6	0,17	0,14	-	-0,03	-	-
№ 7	0,68	0,61	0,66	-0,07	+0,05	-0,02
№ 8	0,30	0,29	0,16	-0,01	-0,13	-0,14
№ 9	0,32	-	-	-	-	-
№ 10	0,56	-	-	-	-	-
№ 11	0,07	-	-	-	-	-
№ 12	0,98	0,96	-	-0,02	-	-
№ 13	0,08	0,47	0,60	+0,39	+0,13	+0,52
№ 14	-	0	-	-	-	-
№ 15	0,99	0,98	0,98	-0,01	0	-0,01
№ 16	0,80	0,83	0,62	+0,03	-0,21	-0,18
№ 17	0,96	0,96	-	0	-	-
7. Коэффициент стоимости имущества производственного назначения $K_{\text{п.н.}} \geq 0,5 = [(\Sigma \text{стр. 4, 5}) / \text{стр. 1 табл. 14}]$						
№ 1	0,93	0,92	0,89	-0,01	-0,03	-0,04
№ 2	0,92	0,91	0,89	-0,01	-0,02	-0,03
№ 3	0,94	0,95	0,89	+0,01	-0,06	-0,05

Продолжение табл. 18

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 4	0,94	0,95	0,92	+0,01	-0,03	-0,02
№ 5	0,94	0,89	0,84	-0,05	-0,05	-0,10
№ 6	0,99	0,99	-	0	-	-
№ 7	0,89	0,93	0,98	+0,04	+0,05	+0,09
№ 8	0,95	0,96	0,98	+0,01	+0,02	+0,03
№ 9	0,58	-	-	-	-	-
№ 10	0,95	-	-	-	-	-
№ 11	0,99	-	-	-	-	-
№ 12	0,99	1,00	-	+0,01	-	-
№ 13	0,40	0,75	0,80	+0,35	+0,05	+0,40
№ 14	-	0,77	-	-	-	-
№ 15	1,00	1,00	1,00	-	-	-
№ 16	0,94	1,00	0,98	+0,06	-0,02	+0,04
№ 17	1,00	1,00	-	0	-	-
8. Коэффициент автономии $K_a > 0,5$ = [стр. 2 / стр. 1 табл. 14]						
№ 1	0,66	0,64	0,60	-0,02	-0,04	-0,06
№ 2	0,65	0,58	0,52	-0,07	-0,06	-0,13
№ 3	0,74	0,73	0,63	-0,01	-0,10	-0,11
№ 4	0,80	0,76	0,72	-0,04	-0,04	-0,08
№ 5	0,89	0,89	0,78	0	-0,11	-0,11
№ 6	-1,03	-1,43	-	-0,40	-	-
№ 7	0,72	0,86	0,81	+0,14	-0,05	+0,09
№ 8	0,14	0,11	-0,25	-0,03	-0,36	-0,39
№ 9	0,52	-	-	-	-	-
№ 10	-0,32	-	-	-	-	-
№ 11	-0,21	-	-	-	-	-
№ 12	-0,15	0,16	-	+0,31	-	-
№ 13	-1,79	-0,92	-2,20	+0,87	-1,28	-0,41
№ 14	-	0,30	-	-	-	-
№ 15	0,74	0,61	0,53	-0,13	-0,08	-0,21
№ 16	0,96	0,99	0,98	+0,03	-0,01	+0,02
№ 17	-0,78	-0,99	-	-0,21	-	-

Продолжение табл. 18

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
9. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $K_{жс} < 0,7) = [(\Sigma \text{стр. 3.1, 3.2}) / \text{стр. 2 табл. 14}]$						
№ 1	0,04	0,03	0,06	+0,01	+0,03	+0,02
№ 2	0,01	0,01	0,01	–	–	–
№ 3	0,11	0,09	0,09	–0,02	0	–0,02
№ 4	0,03	0,02	0,11	–0,01	+0,09	+0,08
№ 5	–	–	0,15	–	–	–
№ 6	–0,30	–0,23	–	+0,07	–	–
№ 7	–	–	–	–	–	–
№ 8	0,92	0,87	–3,48	–0,05	–4,35	–4,40
№ 9	–	–	–	–	–	–
№ 10	–1,46	–	–	–	–	–
№ 11	–	–	–	–	–	–
№ 12	–	–	–	–	–	–
№ 13	–	–	–	–	–	–
№ 14	–	–	–	–	–	–
№ 15	–	–	–	–	–	–
№ 16	–	–	–	–	–	–
№ 17	–	–	–	–	–	–
10. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств $K_{м/и} = [\text{стр. 7} / \text{стр. 4 табл. 14}]$						
№ 1	0,38	0,38	0,51	0	+0,13	+0,13
№ 2	0,33	0,32	0,44	–0,01	+0,12	+0,11
№ 3	0,18	0,13	0,19	–0,05	+0,06	+0,01
№ 4	0,68	0,79	1,1	+0,11	+0,31	+0,42
№ 5	0,47	0,62	0,82	+0,15	+0,20	+0,35
№ 6	0,37	0,31	–	–0,06	–	–
№ 7	0,58	1,02	0,75	+0,44	–0,27	+0,17
№ 8	236,25	203,75	0,55	–32,5	–203,2	–235,70
№ 9	3,61	–	–	–	–	–
№ 10	0,89	–	–	–	–	–
№ 11	–	–	–	–	–	–
№ 12	0,15	0,15	–	–	–	–
№ 13	39,00	1,72	0,73	–37,28	–0,99	–38,27

Продолжение табл. 18

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 14	–	6,37	–	–	–	–
№ 15	0,02	0,02	0,02	–	–	–
№ 16	0,27	0,29	0,62	+0,02	+0,33	+0,35
№ 17	0,04	0,04	–	–	–	–
11. Коэффициент прогноза банкротства $K_{пр}$ = [(стр. 7 – стр. 3.2) / стр. 1 табл. 14]						
№ 1	0,25	0,26	0,30	+0,01	+0,04	+0,05
№ 2	0,24	0,24	0,30	0	+0,06	+0,06
№ 3	0,07	0,05	0,10	–0,02	+0,05	+0,03
№ 4	0,38	0,22	0,45	–0,16	+0,23	+0,07
№ 5	0,32	0,38	0,34	+0,06	–0,04	+0,02
№ 6	–0,03	–0,09	–	–0,06	–	–
№ 7	0,37	0,50	0,43	+0,13	–0,07	+0,06
№ 8	0,87	0,90	–0,52	+0,03	–1,42	–1,39
№ 9	0,78	–	–	–	–	–
№ 10	0,01	–	–	–	–	–
№ 11	1,00	–	–	–	–	–
№ 12	0,13	0,13	–	0	–	–
№ 13	0,98	0,63	0,42	–0,35	–0,21	–0,56
№ 14	–	0,86	–	–	–	–
№ 15	0,02	0,02	0,02	–	–	–
№ 16	0,21	0,23	0,38	+0,02	+0,15	+0,17
№ 17	0,04	0,04	–	–	–	–
12. Коэффициент стоимости основных средств в имуществе						
№ 1	0,71	0,71	0,64	0,00	–0,07	–0,07
№ 2	0,75	0,76	0,69	0,01	–0,06	–0,06
№ 3	0,78	0,83	0,73	0,05	–0,10	–0,05
№ 4	0,59	0,54	0,47	–0,04	–0,07	–0,12
№ 5	0,67	0,61	0,54	–0,06	–0,07	–0,13
№ 6	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
№ 7	0,62	0,48	0,57	–0,14	0,09	–0,05
№ 8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 9	0,22			–0,22	0,00	–0,22
№ 10	0,53			–0,53	0,00	–0,53
№ 11	0,00			0,00	0,00	0,00

Продолжение табл. 18

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 12	0,87	0,87		0,00	-0,87	-0,87
№ 13	0,03	0,37	0,58	0,34	0,21	0,55
№ 14		0,14		0,14	-0,14	0,00
№ 15	0,98	0,98	0,98	0,00	0,00	-0,01
№ 16	0,79	0,77	0,62	-0,02	-0,15	-0,17
№ 17	0,96	0,96		0,00	-0,96	-0,96
13. Коэффициент стоимости материальных оборотных средств в имуществе						
№ 1	0,20	0,20	0,23	-0,01	0,03	0,03
№ 2	0,16	0,15	0,19	-0,01	0,03	0,02
№ 3	0,09	0,06	0,06	-0,03	-0,01	-0,03
№ 4	0,35	0,39	0,44	0,04	0,05	0,09
№ 5	0,26	0,27	0,29	0,01	0,03	0,03
№ 6	0,27	0,23		-0,04	-0,23	-0,27
№ 7	0,25	0,43	0,41	0,18	-0,03	0,15
№ 8	0,94	0,95	0,33	0,01	-0,62	-0,61
№ 9	0,36			-0,36	0,00	-0,36
№ 10	0,42			-0,42	0,00	-0,42
№ 11	0,99			-0,99	0,00	-0,99
№ 12	0,12	0,13		0,01	-0,13	-0,12
№ 13	0,38	0,38	0,22	0,01	-0,16	-0,16
№ 14		0,00		0,00	0,00	0,00
№ 15	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
№ 16	0,00	0,23	0,00	0,23	-0,23	0,00
№ 17	0,06	0,07		0,01	-0,07	-0,06
14. Коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат						
№ 1	1,73	1,26	2,37	-0,47	1,11	0,64
№ 2	1,05	1,03	1,03	-0,02	0,00	-0,02
№ 3	3,69	1,68	1,38	-2,01	-0,31	-2,31
№ 4	0,90	0,92	0,77	0,01	-0,15	-0,14
№ 5	1,00	1,00	0,67	0,00	-0,33	-0,33
№ 6	1,21	1,17		-0,04	-1,17	-1,21
№ 7	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
№ 8	0,51	0,52	41,77	0,01	41,24	41,25
№ 9	1,00			-1,00	0,00	-1,00
№ 10	2,22			-2,22	0,00	-2,22

Продолжение табл. 18

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 11	1,00			-1,00	0,00	-1,00
№ 12	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
№ 13	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
№ 14	1,00	1,00		0,00	-1,00	-1,00
№ 15	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
№ 16	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
№ 17	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
15. Коэффициент краткосрочной задолженности						
№ 1	1	1	1			
16. Коэффициент кредиторской задолженности						
№ 1	0,92	0,95	0,91	0,03	-0,05	-0,01
№ 2	0,99	0,99	0,99	0,00	0,00	0,00
№ 3	0,68	0,76	0,85	0,08	0,08	0,16
№ 4	0,87	0,92	0,74	0,05	-0,18	-0,13
№ 5	1,00	1,00	0,47	0,00	-0,53	-0,53
№ 6	0,85	0,87		0,02	-0,87	-0,85
№ 7	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
№ 8	0,85	0,89	0,30	0,05	-0,59	-0,55
№ 9	1,00			-1,00	0,00	-1,00
№ 10				0,00	0,00	0,00
№ 11	99,50	0,00	0,00	-99,50	0,00	-99,50
№ 12	0,11			-0,11	0,00	-0,11
№ 13	2,80			-2,80	0,00	-2,80
№ 14	0,00	0,36		0,36	-0,36	0,00
№ 15	0,30	0,43	0,47	0,14	0,04	0,18
№ 16		0,04		0,04	-0,04	0,00
№ 17	2,02	1,50	0,00	-0,52	-1,50	-2,02
17. Коэффициент иммобилизации						
№ 1	0,73	0,73	0,66	0,00	-0,06	-0,06
№ 2	0,75	0,76	0,70	0,00	-0,06	-0,06
№ 3	0,85	0,89	0,84	0,04	-0,05	-0,01
№ 4	0,59	0,56	0,48	-0,04	-0,08	-0,12
№ 5	0,68	0,62	0,55	-0,06	-0,07	-0,13
№ 6	0,73	0,76		0,04	-0,76	-0,73
№ 7	0,63	0,50	0,57	-0,14	0,07	-0,06

Продолжение табл. 18

Показатели	Фактические значения			Изменения за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 8	0,00	0,00	0,65	0,00	0,64	0,64
№ 9	0,22	–	–	–0,22	0,00	–0,22
№ 10	0,53	–	–	–0,53	0,00	–0,53
№ 11	0,00	–	–	0,00	0,00	0,00
№ 12	0,00	0,01	–	0,00	–0,01	0,00
№ 13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
№ 14	–	2,01	–	2,01	–2,01	0,00
№ 15	0,01	0,17	0,18	0,17	0,01	0,17
№ 16	0,00	0,05	0,00	0,05	–0,05	0,00
№ 17	3,32	3,32	–	0,00	–3,32	–3,32
18. Коэффициент доли дебиторской задолженности в стоимости имущества						
№ 1	0,07	0,07	0,09	0	0,02	0,02
№ 2	0,08	0,09	0,09	0,01	0	0,01
№ 3	0,06	0,05	0,10	–0,01	0,05	0,04
№ 4	0,06	0,05	0,08	–0,01	0,03	0,02
№ 5	0,04	0,05	0,04	0,01	–0,01	0
№ 6	0	0		0	0	0
№ 7	0,10	0,06	0,02	–0,04	–0,04	–0,08
№ 8	0,05	0,04	0,02	–0,01	–0,02	–0,03
№ 9	0,31	–	–	–0,31	0	–0,31
№ 10	0,05	–	–	–0,05	0	–0,05
№ 11	0,01	–	–	–0,01	0	–0,01
№ 12	0,01	0	–	–0,01	0	–0,01
№ 13	0,6	0,25	0,20	–0,35	–0,05	–0,40
№ 14		0,21		0,21	–0,21	0
№ 15	0	0	0	0	0	0
№ 16	0,04	0	0,02	–0,04	0,02	–0,02
№ 17	0,01	0		–0,01	0	–0,01
19. Коэффициент инвестирования в долгосрочные активы						
№ 1	0,91	0,88	0,90	–0,03	0,02	–0,01
№ 2	0,86	0,76	0,75	–0,09	–0,01	–0,10
№ 3	0,87	0,82	0,75	–0,04	–0,07	–0,11
№ 4	1,34	1,37	1,51	0,02	0,14	0,16
№ 5	1,31	1,44	1,43	0,13	–0,02	0,12
№ 6	–1,42	–1,87		–0,46	1,87	1,42

Окончание табл. 18

Показатели	Фактические значения			Изменение за анализируемый период (тенденция)		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
№ 7	1,14	1,73	1,43	0,60	-0,31	0,29
№ 8	33,25	22,25	-0,39	-11,00	-22,64	-33,64
№ 9	2,39			-2,39	0,00	-2,39
№ 10	-0,60			0,60	0,00	0,60
№ 11				0,00	0,00	0,00
№ 12	-43,50	32,00	0,00	75,50	-32,00	43,50
№ 13				0,00	0,00	0,00
№ 14	0,00	0,15		0,15	-0,15	0,00
№ 15	94,20	3,51	2,92	-90,69	-0,59	-91,28
№ 16		19,91		19,91	-19,91	0,00
№ 17	-0,23	-0,30	0,00	-0,07	0,30	0,23
20. Коэффициент инвестирования долгосрочных финансовых ресурсов						
№ 1	0,91	0,88	0,90	-0,03	0,02	-0,01
21. Коэффициент структуры привлеченного капитала						
№ 1						
22. Коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов						
№ 1	0,90	0,95	0,90	0,05	-0,05	0,00
№ 2	0,98	0,99	0,99	0,01	0	0,01
№ 3	0,68	0,75	0,83	0,07	0,08	0,15
№ 4	0,76	0,92	0,74	0,16	-0,18	-0,02
№ 5	1,00	1,00	0,47	0,00	-0,53	-0,53
№ 6	0,85	0,87	-	0,02	-0,87	-0,85
№ 7	0,56	0,86	0,66	0,3	-0,2	0,1
№ 8	0,84	0,89	0,3	0,05	-0,59	-0,54
№ 9	1,00	-	-	-1,00	0	-1,00
№ 10	0,65	-	-	-0,65	0	-0,65
№ 11	1,00	-	-	-1,00	0	-1,00
№ 12	1,00	1,00	-	0	-1,00	-1,00
№ 13	1,00	1,00	1,00	0	0	0
№ 14	-	1,00	-	1,00	-1,00	0
№ 15	1,00	1,00	1,00	0	0	0
№ 16	1,00	1,00	1,00	0	0	0
№ 17	1,00	1,00	-	0	-1,00	-1,00

Как видно из табл. 18, на исследуемых предприятиях легкой промышленности Астраханской области наблюдается финансовая независимость

от заемных средств (за исключением предприятий № 6, 10, 11, 12, 13, 14, 17, которые прекратили свою деятельность). Это подтверждается коэффициентами автономии и соотношением заемных и собственных средств. Высокий уровень коэффициента автономии на предприятиях 2, 3, 4, 5, 7, 15, 16 отражает стабильное финансовое положение, благоприятную структуру финансовых источников и низкий уровень финансового риска для кредиторов. Превышение рекомендуемого значения данного показателя указывает на расширение возможности привлечения средств со стороны.

Соотношение заемных и собственных средств достигло критического уровня на предприятиях № 6, 8, 10. Они очень ненадежны как партнеры, и кредитовать их очень рискованно. Но в целом по отрасли имеет место положительная тенденция.

Расчет индекса постоянного актива показывает, что величина основных и внеоборотных активов больше собственных средств, так как полученные значения больше 1, за исключением предприятий № 4, 5, 7, 16. На предприятиях № 6, 10, 12, 13, 17 данный показатель имеет отрицательную величину, которая свидетельствует об отсутствии у предприятия собственных средств.

Также из расчетов видно, что исследуемые предприятия за счет долгосрочных кредитов и займов не реализуют никаких инвестиционных программ – инвестиционная активность за счет внешних источников финансирования отсутствует.

Полученные результаты коэффициента реальной стоимости имущества показывают, что все без исключения предприятия легкой промышленности Астраханской области в период 1999–2001 гг. имеют достаточно высокий уровень производственного потенциала и обеспеченность производственного процесса необходимыми средствами производства.

Как и предыдущий показатель, коэффициент имущества производственного назначения в целом по отрасли имеет высокое значение. Это свидетельствует о высокой доле имущества производственного назначения в общей стоимости всех средств предприятия.

Несмотря на все эти позитивные моменты, предприятия отрасли находятся в кризисном финансовом состоянии. Это связано с тем, что значительная часть собственных средств используется во внеоборотных активах. Это обстоятельство привело к тому, что на предприятиях сложился низкий уровень маневренности и обеспеченности запасов и затрат собственными источниками. Близкие к рекомендуемому значения коэффициента маневренности собственного капитала имеют предприятия № 4, 5, 7, 16, т. е. они имеют возможность финансового маневра. На остальных предприятиях фактические значения этого показателя значительно ниже рекомендуемого, и практически все они имеют отрицательную тенденцию.

Уровень коэффициента обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами в целом по отрасли имеет отрицательное

значение, т. е. собственные оборотные средства не могут покрыть даже части материальных запасов. Отсюда следует, что анализируемые предприятия нуждаются в привлечении заемных средств. Такая тенденция отсутствует на предприятиях № 4, 5, 7, 16, где данный показатель соответствует нормативному значению. Но на предприятии № 16 наблюдается недостаточность материальных запасов для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности.

Фактические значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствуют о том, что из 16 анализируемых предприятий нормальный уровень обеспеченности собственными оборотными средствами имели предприятия № 4, 5, 7, 16. У остальных отмечен недостаток собственных оборотных средств.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств растет из года в год, т. е. предприятия стали больше средств вкладывать в оборотные активы. Также наблюдается увеличение коэффициента прогноза банкротства, что свидетельствует о росте доли чистых оборотных активов в стоимости всех средств хозяйствующих субъектов.

Автор считает, что для выхода из кризисного финансового положения и его стабилизации предприятию необходимо проводить экономическое и финансовое оздоровление.

Наиболее надежный способ ограничения от банковской зависимости предприятия – увеличение собственных финансовых средств, что, в свою очередь, связано с максимизацией прибыли от хозяйственной деятельности. Такая задача является стратегической в финансовой политике предприятий. Практика кредитования заключается в поиске сравнительно дешевых кредитов, наиболее выгодном их вложении, сокращении сроков продажи товаров, продукции, услуг.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что финансовая устойчивость – это определение состояния счетов хозяйствующего субъекта, гарантирующего постоянную платежеспособность. Поток хозяйственных операций и соответственно поток средств формируют соответствующую финансовую устойчивость. Управление потоками средств в ходе торгово-производственной деятельности ведет к улучшению финансового состояния предприятия, повышению их финансовой устойчивости.

2.4. Анализ рентабельности и деловой активности хозяйствующих субъектов

Относительными характеристиками финансовых результатов предприятия являются показатели рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют эффективность предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т. д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1) показатели доходности продукции – они рассчитываются на основе выручки от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг) и затрат на производство и реализацию:

- рентабельность продаж;
- рентабельность основной деятельности (окупаемость затрат);

2) показатели доходности имущества и его частей:

- рентабельность всего капитала (активов);
- рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов;

3) показатели доходности используемого капитала – рассчитываются на базе инвестированного капитала:

- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность перманентного капитала.

Характеристика показателей рентабельности, а также порядок их расчета представлены в табл. 19.

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговая палата, промышленные ассоциации или правительство публикуют информацию о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. В России эта практика пока отсутствует, поэтому единой базой для сравнения является информация о величине показателей в предыдущие годы.

Рентабельность продаж R_1 отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от продажи. В зарубежной практике этот показатель называется маржой прибыли (коммерческой маржой).

Особый интерес для внешней оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности организации представляет анализ не таких традиционных показателей прибыльности, как фондорентабельность R_7 , которая показывает эффективность использования основных активов, и рентабельность основной деятельности R_5 , которая показывает, сколько прибыли от продажи продукции приходится на 1 руб. затрат. Более информативным является анализ рентабельности активов R_2 и рентабельности собственного капитала R_3 .

Таблица 19

Показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность)

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
А	Б	1	2
1	Рентабельность продаж	$R_1 = \frac{\text{Прибыль от продажи продукции (работ, услуг)}}{\text{Выручка от продажи}}$	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
2	Общая рентабельность отчетного периода (экономическая рентабельность)	$R_2 = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Средняя за период стоимость активов}}$	Показывает, сколько денежных единиц затрачено предприятием для получения рубля прибыли независимо от источника привлечения средств
3	Рентабельность собственного капитала	$R_3 = \frac{\text{Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия}}{\text{Средняя за период величина собственного капитала}}$	Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика R_3 оказывает влияние на уровень котировки акций

Продолжение табл. 19

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
А	Б	1	2
4	Рентабельность внеоборотных активов	$R_4 = \frac{\text{Чистая прибыль после уплаты налога на прибыль}}{\text{Средняя за период стоимость внеоборотных активов}}$	Показывает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов
5	Рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек)	$R_5 = \frac{\text{Прибыль от продажи или чистая прибыль}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}}$	Показывает, сколько прибыли от продажи или чистой прибыли приходится на 1 руб. затрат
6	Рентабельность перманентного (постоянного) капитала, рентабельность инвестиций	$R_6 = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Средняя за период величина перманентного капитала}}$	Показывает эффективность использования капитала, вложенного (инвестированного) в деятельность организации на длительный срок
7	Фондорентабельность	$R_7 = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Средняя за период стоимость основных средств}}$	Показывает эффективность использования основных средств

Чтобы оценить результаты деятельности организации в целом и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его компоненты.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности организации в целом является рентабельность активов R_2 , который при-

нято называть экономической рентабельностью. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли хозяйствующий субъект получает в расчете на 1 руб. своего имущества. От его уровня, в частности, зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах.

В показателе рентабельности активов R_2 результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у организации основными и оборотными средствами (активами). С помощью тех же активов предприятие будет получать прибыль и в последующие периоды деятельности. Прибыль же является главным образом (почти на 98%) результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи – показатель, напрямую связанный со стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен реализации, а натуральный объем производства и реализации определяется стоимостью имущества.

Если преобразовать формулу рентабельности активов, введя множитель

$$\frac{\text{выручка от продажи}}{\text{выручка от продажи}} = \frac{B}{B},$$

то она примет следующий вид:

$$R_2 = \frac{\text{прибыль отчетного периода}}{\text{выручка от продажи}} \times \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{средняя стоимость активов}} \times 100\% =$$

= рентабельность продаж × оборачиваемость активов

Таким образом, можно сказать, что рентабельность активов – показатель, производный от выручки от продажи.

Для того чтобы анализ рентабельности был более полным, нельзя ограничиваться только расчетом показателей рентабельности, следует изучить их динамику, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Показатели рентабельности рассмотрим на примере одного из предприятий энергетической промышленности (табл. 20).

Из табл. 20 видно, что значения всех показателей рентабельности в 2000 г. по сравнению с 1999 г. возросли, что можно считать положительной тенденцией: рентабельность продаж возросла на 3,21 пункта, или на 31,97%, что говорит об увеличении прибыли на единицу реализованной продукции; экономическая рентабельность увеличилась на 34,56% и это свидетельствует об увеличении прибыли с каждого рубля, вложенного в активы; значительный рост рентабельности внеоборотных активов (на 89,92%), вызванный увеличением чистой прибыли и сокращением стоимости внеоборотных активов, говорит о более эффективном их использовании. Частным показателем рентабельности внеоборотных активов яв-

ляется фондорентабельность, увеличение которой свидетельствует о росте прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных средств. Возросший уровень рентабельности собственного капитала (на 80,05%) отражает увеличившуюся отдачу средств, сформированных за счет вкладов собственников, а увеличившаяся в 2000 г. по сравнению с 1999 г. на 42,83% рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек) показывает, что прибыль с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, возросла, и вызвано это опережающими темпами роста прибыли от реализации над темпами роста себестоимости реализованной продукции. В 2001 г. по сравнению с 2000 г. предприятие работало менее эффективно, и поэтому практически все показатели рентабельности несколько изменили свои значения в сторону уменьшения (исключение составляет коэффициент рентабельности перманентного капитала, возросший в 2001 г. по сравнению с 2000 г. годом на 4,88%).

Таблица 20

Показатели рентабельности ОАО «Предприятие»

Показатель	Расчетная формула	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Отклонения			
					2000-1999 гг.		2001-2000 гг.	
					Абс.	Отн. %	Абс.	Отн. %
1. Рентабельность продаж, %	$R_1 = \frac{с. 050 ф. № 2}{с. 010 ф. № 2}$	10,04	13,25	11,65	+3,21	+31,97	-1,6	-12,08
2. Общая рентабельность, %	$R_2 = \frac{с. 140 ф. № 2}{с. 300 ф. № 1}$	5,18	6,97	5,13	+1,79	+34,56	-1,84	-26,29
3. Рентабельность собственного капитала, %	$R_3 = \frac{с. 190 ф. № 2}{с. 490 ф. № 1} + \frac{с. 190 ф. № 2}{с. 640 ф. № 1} + \frac{с. 190 ф. № 2}{с. 650 ф. № 1}$	3,86	6,95	6,54	+3,09	+80,05	0,41	-5,9
4. Рентабельность внеоборотных активов, %	$R_4 = \frac{с. 160 ф. № 2}{с. 190 ф. № 1}$	4,27	8,11	7,41	+3,84	+89,92	-0,7	-8,63
5. Фондорентабельность, %	$R_7 = \frac{с. 140 ф. № 2}{с. 120 ф. № 1}$	8,25	13,38	13,32	+5,13	+62,18	-0,06	-0,45

Продолжение табл. 20

Показатель	Расчетная формула	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Отклонения			
					2000–1999 гг.		2001–2000 гг.	
					Абс.	Отн. %	Абс.	Отн. %
6. Рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек), %	$R_5 = \frac{с. 050 \text{ ф. № 2}}{с. 020 \text{ ф. № 2}}$	11,16	15,94	13,19	+4,78	+42,83	-2,7	-17,22
7. Рентабельность постоянного (перманентного капитала), %	$R_6 = \frac{с. 140 \text{ ф. № 2}}{с. 490 \text{ ф. № 1}} +$ $+ \frac{с. 140 \text{ ф. № 2}}{с. 640 \text{ ф. № 1}} +$ $+ \frac{с. 140 \text{ ф. № 2}}{с. 650 \text{ ф. № 1}}$	6,93	10,25	10,75	+3,32	47,91	+0,5	+4,88

Наряду с абсолютными и относительными показателями прибыльности предприятия эффективность работы предприятия характеризуют показатели деловой активности.

Деловая активность – это результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Деловая активность проявляется в динамичности развития хозяйствующего субъекта, достижении им поставленных целей, а также скорости оборота средств:

- от скорости оборота средств зависит размер годового оборота;
- с размерами оборота, а следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов;
- ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество организации, может быть оценена:

а) скоростью оборота – количеством оборотов, которое делают за анализируемый период капитал организации или его составляющие;

б) периодом оборота – средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Финансовое положение организации, ее ликвидность и платежеспособность непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Деловая активность предприятия измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта продукции (внутренних и внешних); деловая репутация предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами данного предприятия; его конкурентоспособность; наличие постоянных поставщиков и потребителей; степень выполнения плана, обеспечение выполнения поставленных задач и темпы роста основных показателей финансово-хозяйственной деятельности; уровень эффективности использования ресурсов предприятия и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с аналогичными параметрами конкурентов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса.

Количественные критерии деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями.

Среди *абсолютных показателей* деловой активности необходимо выделить объем продаж готовой продукции, товаров, работ и услуг (оборот); прибыль и величину активов. Целесообразно учитывать сравнительную динамику этих показателей. Оптимальное соотношение между ними

$$T_n > T_e > T_a$$

где T_n , T_e , T_a – темпы роста соответственно прибыли, выручки от реализации продукции (работ, услуг) и активов (имущества, авансированных средств) предприятия.

Приведенное соотношение получило название *золотого правила экономики предприятия*: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает, что издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия – использоваться более рационально. Однако на практике даже у стабильно прибыльного предприятия возможны отклонения от указанного соотношения. Причины могут быть самые разнообразные: крупные инвестиции, освоение производства новых видов продукции и технологий, реорганизация структуры производства и управления (стратегические изменения, организационное развитие), большие капиталовложения на модернизацию, обновление и реконструкцию основных средств и др. Эти мероприятия зачастую вызваны влиянием внешней среды и требуют значительных капитальных затрат, которые окупятся в будущем.

Соотношение вышеуказанных абсолютных показателей деловой активности для отрасли легкой промышленности выглядит следующим образом:

1999 г.: $T_n (23,75\%) < T_e (125,78\%) > T_{ак} (98,22\%) > 100\%$ – не соответствует золотому правилу экономики;

2000 г.: $T_n (234,26\%) > T_e (142,43\%) > T_{ак} (101,14\%) > 100\%$ – соответствует;

2001 г.: $T_n (-156,5\%) < T_e (99,76\%) < T_{ак} (102,86\%) > 100\%$ – полностью не соответствует.

Из расчетов автора видно, что только в 2000 г. прибыль возрастает более высокими темпами, чем объемы продаж и имущества предприятий легкой промышленности. Это означает следующее: издержки производства и обращения снижались, а ресурсы предприятий использовались более эффективно. В 1999 и 2001 гг. наблюдается отклонение от рекомендуемого соотношения.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Среди них особое место занимают показатели оборачиваемости. И это объясняется тем, что со скоростью оборота связаны:

- минимально необходимая величина авансированного (задействованного) капитала и связанные с ним выплаты денежных средств (проценты за пользование кредитом банка, дивиденды по акциям и др.);
- потребность в дополнительных источниках финансирования (и плата за них);
- сумма затрат, связанных с владением товарно-материальными ценностями и их хранением;
- величина уплачиваемых налогов и др.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия (производственная, снабженческо-сбытовая, посредническая и др.), отраслевую принадлежность (не вызывает сомнения, что оборачиваемость оборотных средств на станкостроительном заводе и кондитерской фабрике будет объективно различной), масштабы предприятия (в большинстве случаев оборачиваемость средств на малых предприятиях значительно выше, чем на крупных, – в этом одно из основных преимуществ малого бизнеса) и ряд других. Не меньшее воздействие на оборачиваемость активов оказывают экономическая ситуация в стране, сложившаяся система безналичных расчетов и связанные с ней условия хозяйствования предприятия.

Период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности предприятия, и в первую очередь эффективностью стратегии управления его активами (или ее отсутствием). Действительно, в зависимости от применяемой ценовой политики, структуры активов, методики оценки товарно-материальных запасов предприятие имеет большую или меньшую свободу воздействия на длительность оборота своих средств.

Различные виды активов предприятия имеют неодинаковую оборачиваемость. Для оценки эффективности использования оборотных средств применяют показатели их оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости активов отражает, сколько раз за период оборачивается капитал, вложенный в активы хозяйствующего субъекта. Рост данного показателя говорит о повышении эффективности его использования. Еще одним параметром, оценивающим эффективность использования активов, является показатель продолжительности оборота в днях, рассчитываемый как отношение длительности анализируемого периода к коэффициенту оборачиваемости активов за данный период.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств. Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

По показателям оборачиваемости рассчитывают сумму экономии оборотных средств (высвобождение) или сумму их дополнительного привлечения. Экономия или перерасход оборотных средств могут быть определены как произведение суммы однодневной реализации (которая равна отношению объема реализованной продукции к количеству дней в периоде) и разницы в оборачиваемости отчетного и базисного (планового) периодов (в днях). Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в их высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования. Поскольку оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, то от организации и эффективности их использования зависит не только процесс материального производства, но и финансовая устойчивость.

Порядок расчета основных показателей деловой активности, а также их краткая характеристика представлены в табл. 21.

Таблица 21

Показатели, используемые для анализа деловой активности предприятия

Показатель	Формула расчета (по данным форм годовой бухгалтерской отчетности за 2001 г.)	Комментарий
1. Производительность труда (w), руб.	$w = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднесписочная численность работников}} =$ $= \frac{\text{с. 010 гр. 3 ф. № 2}}{\text{с. 760 гр. 3 ф. № 5}}$	Характеризует эффективность использования трудовых ресурсов

Продолжение табл. 21

Показатель	Формула расчета (по данным форм годовой бухгалтерской отчетности за 2001 г.)	Комментарий
2. Фондоотдача основных средств, руб.	$F_o = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} =$ $= \frac{с\ 010\ \text{гр}\ 3\ \text{ф}\ №\ 2}{(с\ 120\ \text{гр}\ 4\ \text{ф}\ №\ 1) + \frac{(с\ 120\ \text{гр}\ 3\ \text{ф}\ №\ 1)}{2}}$	Отражает эффективность использования основных средств; показывает, сколько выручки приходится на 1 руб. стоимости основных средств
3. Коэффициент общей оборачиваемости капитала O_k	$O_k = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средний за период к-тгб баланса}} =$ $= \frac{с\ 010\ \text{гр.}\ 3\ \text{ф.}\ №\ 2}{(с\ 300\ \text{гр}\ 4\ \text{ф}\ №\ 1 + с\ 300\ \text{гр}\ 3\ \text{ф}\ №\ 1)/2}$	Показывает скорость (количество) оборота всех средств предприятия (авансированного капитала)
4. Средний срок оборота капитала C_k , дни	$C_k = \frac{365}{O_k}$	Характеризует продолжительность оборота всего капитала предприятия
5 Коэффициент оборачиваемости оборотных средств $O_{об}$	$O_{об} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период величина оборотных средств}} =$ $= \frac{(с\ 010\ \text{гр}\ 3\ \text{ф.}\ №\ 2)}{(с\ 290\ \text{гр}\ 4\ \text{ф}\ №\ 1 + с\ 290\ \text{гр}\ 3\ \text{ф}\ №\ 1)/2}$	Отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период, показывает, сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль данного вида активов
6. Средний срок оборота оборотных активов $C_{об}$, дни	$C_{об} = \frac{365}{O_{об}}$	Выражает продолжительность оборота мобильных активов за анализируемый период
7 Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств $O_{м\ ср}$	$O_{м\ ср} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период величина запасов и затрат}} =$ $= \frac{(с\ 010\ \text{гр}\ 3\ \text{ф.}\ №\ 2)}{(с\ 210\ \text{гр}\ 3\ \text{ф}\ №\ 1 + с\ 220\ \text{гр}\ 3\ \text{ф}\ №\ 1)/2}$	Скорость оборота запасов и затрат, т.е. число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму

Показатель	Формула расчета (по данным форм годовой бухгалтерской отчетности за 2001 г.)	Комментарий
8. Средний срок оборота материальных средств $C_{м ср}$, дни	$C_{м ср} = \frac{365}{O_{м ср}}$	Продолжительность оборота материальных средств за отчетный период, показывает скорость превращения запасов из материальной в денежную форму
9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности $O_{дб}$	$O_{м ср} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период дебиторская задолженность}} =$ $= \frac{(\text{с. 010 гр. 3 ф. № 2})}{\Sigma(\text{с. 230, 240 гр. 4 ф. № 1}) + \Sigma(\text{с. 230, 240 гр. 3 ф. № 1})/2}$	Показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятиям. При ускорении оборачиваемости происходит снижение значения показателя, что свидетельствует об улучшении ситуации в расчетах с дебиторами
10. Средний срок оборота дебиторской задолженности $C_{дб}$	$C_{дб} = \frac{365}{O_{дб}}$	Показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях. Снижение показателя – благоприятная тенденция
11. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности $O_{кб}$	$O_{к/з} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период кредиторская задолженность}} =$ $= \frac{(\text{с. 010 гр. 3 ф. № 2})}{\Sigma(\text{с. 620, 630 гр. 4 ф. № 1}) + \Sigma(\text{с. 620, 630 гр. 3 ф. № 1})/2}$	Показывает скорость оборота задолженности предприятия. Ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия; если $O_{кб} < O_{дб}$, возможен остаток денежных средств у предприятия

Продолжение табл. 21

Показатель	Формула расчета (по данным форм годовой бухгалтерской отчетности за 2001 г.)	Комментарий
12. Продолжительность оборота кредиторской задолженности $C_{к/з}$	$C_{к/з} = \frac{365}{O_{к/з}}$	Показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. Замедление оборачиваемости, т. е. увеличение периода, характеризуется как благоприятная тенденция
13. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($O_{ск}$)	$O_{ск} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя за период величина собственного капитала}} =$ $\frac{\text{(с. 010 гр. 3 ф. № 2)}}{\sum(\text{с. 490, 640, 650 гр. 4 ф. № 1}) + \sum(\text{с. 490, 640, 650 гр. 3 ф. № 1})/2}$	Отражает активность собственных средств или активность денежных средств, которыми рискуют акционеры или собственники предприятия. Рост в динамике означает повышение эффективности используемого собственного капитала
14. Продолжительность операционного цикла $Ц_0$	$Ц_0 = C_{д/з} + C_{м\text{ ср}}$	Характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя
15. Продолжительность финансового цикла $Ц_ф$	$Ц_ф = Ц_0 - C_{д/з}$	Время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Цель управления оборотными средствами – сокращение финансового цикла, т. е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня

Показатель	Формула расчета (по данным форм годовой бухгалтерской отчетности за 2001 г.)	Комментарий
16. Коэффициент устойчивости экономического роста K_{yp}	$K_{yp} = \frac{\text{Прибыль, направленная на развитие производства (реинвестиционная прибыль)}}{\text{Средняя за период величина собственного капитала}}$	Характеризует устойчивость и перспективу экономического развития предприятия. Определяет возможности предприятия по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств. Показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал предприятия

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут исчисляться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам. Изменение оборачиваемости средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми показателями или показателями предшествующего периода. В результате сравнения показателей выявляется ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств.

Основными факторами, влияющими на величину и скорость оборота оборотных средств предприятия, являются:

- масштаб деятельности (малый бизнес, средний, крупный);
- характер деятельности, т. е. отраслевая принадлежность хозяйствующего субъекта;
- длительность производственного цикла (количество и продолжительность технологических операций по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг);
- количество и разнообразие потребляемых видов ресурсов;
- география потребителей продукции и поставщиков;
- система расчетов за товары, работы, услуги;
- платежеспособность клиентов;
- качество банковского обслуживания;
- темпы роста производства и реализации продукции;
- учетная политика предприятия и др.

На базе показателей оборачиваемости текущих активов и пассивов рассчитывается длительность финансового цикла. Она определяется в

днях как сумма продолжительности оборота дебиторской задолженности и запасов за вычетом продолжительности оборота кредиторской задолженности. Чем больше продолжительность финансового цикла, тем больше потребность в оборотных средствах. Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщикам (погашение кредиторской задолженности) и заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности).

Показатели деловой активности предприятий легкой промышленности за 1999, 2000 и 2001 гг. в целом по отрасли, рассчитанные автором по формулам, приведенным в табл. 21, представлены в табл. 22.

По результатам анализа показателей деловой активности, представленного в табл. 22, можно сделать следующие выводы.

Из расчета коэффициента общей оборачиваемости капитала по предприятиям легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. видно увеличение общей оборачиваемости имущества (активов, ресурсов), т. е. наблюдается увеличение общей ресурсоотдачи имущества и снижение среднего срока оборота капитала в 2000 г. по сравнению с 1999 г., а в 2001 г. – незначительное увеличение. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств указывает на снижение оборачиваемости всех оборотных средств.

Таблица 22

Анализ деловой активности предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. (в целом по отрасли)

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменения		
				2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1. Производительность труда, руб.	38,26	59,56	66,97	+21,30	+7,41	+28,71
2. Фондоотдача основных средств, руб.	0,56	0,81	0,82	+0,25	+0,01	+0,26
3. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,41	0,57	0,56	+0,16	-0,01	+0,15
4. Средний срок оборота капитала, дни	890,00	640,35	651,79	-249,65	+11,44	-238,21
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,64	2,09	1,81	+0,45	-0,28	+0,17
6. Средний срок оборота оборотных активов, дни	222,56	174,64	201,66	-47,92	+27,02	-20,90
7. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	2,41	2,88	2,60	+0,47	-0,28	+0,19
8. Средний срок оборота материальных средств, дни	151,45	126,74	140,38	-24,71	+13,64	-11,07

Окончание табл. 22

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменения		
				2000 г от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,52	8,12	7,05	+2,60	-1,07	+1,53
10. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	66,12	44,95	51,77	-21,17	+6,82	-14,35
11. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,49	1,76	1,57	+0,27	-0,19	+0,08
12. Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	244,97	207,39	232,48	-37,58	+25,09	-12,49
13. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,63	0,88	0,90	+0,25	+0,02	+0,27
14. Продолжительность операционного цикла, дни	217,57	171,69	192,12	-45,88	+20,43	-25,45
15. Продолжительность финансового цикла, дни	-27,4	-35,7	-40,36	-8,30	-4,66	-12,96
16. Коэффициент устойчивости экономического роста	-	-	-	-	-	-

Оборачиваемость материальных средств и уровень их использования снижаются, в целом по отрасли в 2001 г.

Определение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности указывает на то, что оборачиваемость средств в расчетах снижается. Увеличиваются отвлечение средств предприятий в расчеты и косвенное кредитование предприятиями легкой промышленности (в форме товарного кредита) других предприятий. Отрасль легкой промышленности Астраханской области за исследуемый период несет потери от обесценивания дебиторской задолженности.

Оборачиваемость кредиторской задолженности также снижается. Деятельность предприятий легкой промышленности в большей степени стали кредитовать другие организации. Срок оборачиваемости кредиторской задолженности увеличивается, что является отрицательной тенденцией с позиции соблюдения платежной дисциплины.

Оборачиваемость собственного капитала тоже снижается. Это имеет отрицательное значение в первую очередь для учредителей и участников предприятия.

2.5. Анализ финансового результата деятельности предприятия

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в отчете о прибылях и убытках (форма № 2).

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность деятельности предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это балансовая прибыль (убыток) отчетного периода, представляющая собой алгебраическую сумму результата от продажи продукции (работ, услуг); результата от финансовой деятельности, сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций. Формализованный расчет балансовой прибыли может быть представлен следующим образом:

$$П_б = П_p + П_ф + П_{ен}$$

где $П_б$ – балансовая (бухгалтерская, до налогообложения) прибыль или убыток;

$П_p$ – результат (прибыль или убыток) от реализации продукции (работ, услуг);

$П_ф$ – результат от финансовой деятельности;

$П_{ен}$ – сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

Результат от продажи продукции (работ, услуг) определяется в следующем порядке:

$$П_p = ВР - С_{нр} - С_{нер} = П_{вал} - С_{нер}$$

где $ВР$ – выручка от продажи продукции (работ, услуг) в отпускных ценах без НДС, акцизов и других аналогичных обязательных платежей;

$С_{нр}$ – производственная себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;

$С_{нер}$ – расходы периода (коммерческие и управленческие);

$П_{вал}$ – валовая прибыль.

Исходным моментом в расчетах показателей прибыли является оборот предприятия по продаже товаров, продукции (работ, услуг). Выручка от

продажи продукции характеризует завершение производственного цикла предприятия, возврат авансированных на производство средств предприятия в денежную форму и начало витка в новом обороте всех средств. Изменения в объеме реализации продукции оказывают наиболее чувствительное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия, поэтому его финансовое подразделение должно ежедневно и оперативно контролировать процесс отгрузки, продажи и оплаты продукции (работ, услуг).

Теоретической базой экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия служит принятая для всех предприятий независимо от форм собственности единая модель хозяйственного механизма предприятия в условиях рыночных отношений, основанная на формировании прибыли (рис. 3). Она отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов деятельности, единство процессов формирования и распределения прибыли, единство системы налогообложения.

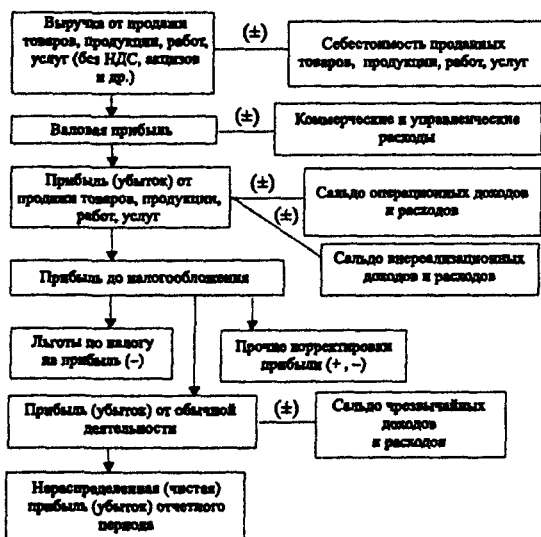


Рис. 3. Модель хозяйственного механизма предприятия, основанная на формировании прибыли

Валовый доход (прибыль) – показатель эффективности работы производственных подразделений предприятия.

Прибыль от продаж есть показатель экономической эффективности основной деятельности предприятия, т. е. производства и реализации продукции (работ, услуг), торговой деятельности.

Балансовая прибыль (прибыль до налогообложения) – это показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности.

Обобщенную характеристику хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики дают величина чистой прибыли и показатели финансового положения. Важно не только получить возможно большую прибыль, но и правильно использовать ту ее часть, которая остается в распоряжении предприятия, т. е. обеспечить оптимальное соотношение темпов научно-технического, производственного и социального расширенного воспроизводства. В динамике темпов роста собственных средств за счет прибыли предприятия проявляются в конечном счете успехи или недостатки развития предприятия.

Рассмотренная модель отражает основные черты системы принятых нормативных распределительных отношений между интересами государства и отдельных предприятий (предпринимателей). Для предприятия налог на прибыль как система безвозмездного изъятия определенной доли прибыли в государственный бюджет является неизбежным необходимым элементом в процессе функционирования капитала данного предприятия. Величина этого элемента может быть оптимизирована за счет улучшения системы внутрипроизводственного планирования и контроля издержек и инвестиций, за счет комплексной рационализации хозяйственной деятельности и обоснованного выбора учетной политики.

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Однако различных пользователей бухгалтерской отчетности интересуют только определенные качества финансовых результатов. Например, администрация предприятия интересуется масса полученной прибыли, ее структура, факторы, воздействующие на ее величину. Налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации обо всех слагаемых облагаемой базы по налогу на прибыль. Потенциальных инвесторов интересуют вопросы качества прибыли, т. е. устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей и обозримой перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы данной организации.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры (вертикальный анализ); в-третьих, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

Основными задачами анализа прибыли (убытка) являются:

- анализ и оценка уровня и динамики абсолютных показателей финансовых результатов;
- факторный анализ прибыли от продажи продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной и финансовой деятельности;
- анализ относительных показателей эффективности хозяйственной деятельности (показателей рентабельности);
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли;
- анализ резервов роста прибыли на основе оптимизации объемов продажи и издержек производства и обращения.

Для анализа финансовых результатов, помимо формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», привлекаются форма № 1 «Бухгалтерский баланс», форма № 5 «Приложения к бухгалтерскому балансу», данные регистров синтетического и аналитического учета по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки», форма № 5-3 «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)».

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия начинается с исследования уровня и динамики всех показателей, представленных в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Затем на основании полученной информации целесообразно проанализировать структуру выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг. Для этого необходимо ввести в аналитическую табл. 23 дополнительные графы 9–14, характеризующие удельные веса в процентах в анализируемом и предыдущих периодах значений показателей, формирующих выручку от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Данные для оценки динамики и структуры финансовых результатов деятельности предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. представлены в табл. 23.

Исходя из расчетных данных табл. 23 можно сделать следующие выводы: наибольшее снижение валовой прибыли по отрасли легкой промышленности Астраханской области наблюдается в 2001 г. (на 5750 тыс. руб. по сравнению с 2000 г.). Это произошло из-за увеличения себестоимости и снижения выручки от продажи.

В целом по предприятиям легкой промышленности Астраханской области в 2001 г. по сравнению с 2000 г. величина чистого убытка наметила тенденцию к снижению. Наибольшее снижение убытка наблюдается в 2000 г. по сравнению с 1999 г. (–13 890 тыс. руб.). На это в основном повлияли увеличение коммерческих и управленческих расходов, процентов к уплате, снижение прочих операционных доходов, значительное увеличение величины налога на прибыль (+7848 тыс. руб. в 2000 г. по сравнению с 1999 г.).

Таблица 23

Анализ прибыли (убытка) предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг.

Показатель	Код строки	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменения (+, -), тыс. руб			Удельный вес, %			Изменения удельного веса, %		
					2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1 Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг)	010	101 729	141 757	140 251	+40 028	-1506	+38 522	100,00	100,00	100,00	0	0	0
2. Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг)	020	102 040	139 829	144 073	+37 789	+4244	+42 033	100,31	98,64	102,72	-1,67	+4,08	+2,41
3. Валовая прибыль [1-2]	029	-311	+1928	-3822	+2239	-5750	-3511	-0,31	1,36	-2,72	+1,67	-4,08	-2,41
4. Коммерческие расходы	030	2510	2630	2655	+120	+25	+145	2,47	1,86	1,89	-0,61	+0,03	-0,58
5. Управленческие расходы	040	502	8460	-	+7958	-8460	-502	0,49	5,97	-	+5,48	-5,97	-0,49
6. Прибыль (убыток) от продаж [3-4-5]	050	-3323	-9162	-6477	-5839	+2685	-3154	-3,27	-6,46	-4,62	-3,19	+1,84	-1,35
7. Проценты к получению	060	-	1	1	+1	-	+1	-	0,00	0,00	+0,00	0	+0,00
8. Проценты к уплате	070	-	454	759	+454	+305	+759	-	0,32	0,54	+0,32	+0,22	+0,54
9. Доходы от участия в других организациях	080	140	-	55	-140	+55	-85	0,14	-	0,04	-0,14	+0,04	-0,10
10. Прочие операционные доходы	090	11 517	5850	9994	-5667	+4144	-1523	11,32	4,13	7,13	-7,19	+3,00	-4,19
11. Прочие операционные расходы	100	5878	1645	1040	-4233	-605	-4838	5,78	1,16	0,74	-4,62	-0,42	-5,04

Показатель	Код строки	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменения (+, -), тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменения удельного веса, %		
					2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
12. Прочие внереализационные доходы	120	1806	3105	877	+1299	-2228	-929	1,78	2,19	0,63	+0,41	-1,56	-1,15
13. Прочие внереализационные расходы	130	3876	3351	2656	-525	-695	-1220	3,81	2,36	1,89	-1,45	-0,47	-1,92
14. Прибыль (убыток) до налогообложения [6+7-8+9+10-11+12-13]	140	386	-5656	-5	-6042	+5651	-391	0,38	-3,99	-0,00	-4,37	+3,99	-0,38
15. Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150	1296	9144	5554	+7848	-3590	+4258	1,27	6,45	3,96	+5,18	-2,49	+2,69
16. Прибыль (убыток) от обычной деятельности [14-15]	160	-910	-14 800	-5559	-13 890	+9241	-4649	-0,89	-10,44	-3,96	-9,55	+6,48	-3,07
17. Чрезвычайные доходы	170	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18. Чрезвычайные расходы	180	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19. Чистая (нераспределенная) прибыль или убыток [16+17-18]	190	-10	-14 800	-5559	-13 890	+9241	-4649	-0,89	-10,44	-3,96	-9,55	+6,48	-3,07

Анализ структуры одного рубля выручки от продажи показал изменения за счет следующих факторов:

- увеличения себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг на 4,08 коп. по сравнению с 2000 г. и на 2,41 коп. по сравнению с 1999 г.;

- коммерческих расходов (увеличения на 0,03 коп. по сравнению с 2000 г. и уменьшения на 0,58 коп. по сравнению с 1999 г.);

- управленческих расходов (их полное отсутствие в 2001 г.);

- прибыли от продаж (увеличение на 1,84 коп. по сравнению с 2000 г. и снижение на 1,35 коп. по сравнению с 1999 г.).

Используя данные оценки динамики и структуры финансовых результатов деятельности предприятий, необходимо определить влияние факторов на формирование прибыли (убытка) до налогообложения в анализируемом и предыдущих периодах, а также изменение степени влияния факторов в отчетном периоде по сравнению с предыдущими (табл. 24).

Анализируя влияние факторов на формирование прибыли (убытка) до налогообложения предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг., можно сделать следующие выводы:

- наибольшее влияние на формирование убытка в анализируемом периоде оказали прочие операционные расходы, при этом значение данного фактора в формировании убытка в 2001 г. по сравнению с предыдущими периодами увеличилось. На исследуемых объектах необходимо провести детальный анализ прочих операционных расходов и принять меры к их снижению;

- следующий по значимости фактор, влияющий на снижение убытка, – прочие операционные доходы. В 2001 г. по сравнению с предыдущими положительное влияние этого фактора увеличилось;

- в 2001 г. на балансовый результат значительно повлиял убыток от продаж, т. е. значение этого фактора в формировании убытка резко увеличилось, что можно отнести к отрицательному явлению;

- проценты к получению оказали незначительное влияние на балансовый результат. Однако в 2001 г. резко возросло влияние уплаченных процентов на увеличение убытка. Из этого следует, что предприятиям легкой промышленности Астраханской области необходимо подробнее исследовать этот вид расходов, а именно – величину операционных расходов в сумме причитающихся в соответствии с договорами к уплате процентов по ценным бумагам, а также за предоставление изучаемым хозяйствующим субъектам в пользование денежных средств;

- статья «Доходы от участия в других организациях» в 2000 г. отсутствовала, а в 2001 и 1999 гг. оказывала на формирование убытка незначительное влияние;

- в 2001 г. резко по сравнению с предыдущим периодом увеличилось положительное влияние на формирование балансового результата прочих

внереализационных доходов и так же резко увеличилось отрицательное влияние на формирование убытка влияние прочих операционных расходов. Поэтому на анализируемых предприятиях необходимо провести детальный анализ этого вида расходов и принять меры по их снижению.

Таблица 24

**Анализ влияния факторов на формирование прибыли (убытка)
до налогообложения предприятий легкой промышленности
Астраханской области за 1999–2001 гг.**

Факторы	Формула расчета ¹	1999 г., %	2000 г., %	2001 г., %	Изменения (+, -), %		
					2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1 Убытки от продаж	$\frac{\text{стр. 050}}{\text{стр. 140}} 100\%$	-860,88	-161,99	-129 540,00	+698,89	-129 378,01	-128 679,12
2. Полученные проценты	$\frac{\text{стр. 060}}{\text{стр. 140}} 100\%$	-	0,02	+20,00	+0,02	+19,98	+20,00
3 Уплаченные проценты	$\frac{\text{стр. 070}}{\text{стр. 140}} 100\%$	-	-8,03	-15 180,00	-8,03	-15 171,97	-15 180,00
4. Доходы от участия в других организациях	$\frac{\text{стр. 080}}{\text{стр. 140}} 100\%$	36,27	-	+1100,00	-36,27	+1100,00	+1063,73
5. Прочие операционные доходы	$\frac{\text{стр. 090}}{\text{стр. 140}} 100\%$	2983,68	103,43	+199 880,00	-2880,25	+199 776,57	+196 896,32
6. Прочие операционные расходы	$\frac{\text{стр. 100}}{\text{стр. 140}} 100\%$	-1522,80	-29,08	-20 800,00	+1493,72	-20 770,92	-19 277,20
7. Прочие внереализационные доходы	$\frac{\text{стр. 120}}{\text{стр. 140}} 100\%$	467,88	54,90	+17 540,00	-412,98	+17 485,10	+17 072,12
8. Прочие реализационные доходы	$\frac{\text{стр. 130}}{\text{стр. 140}} 100\%$	-1004,15	-59,25	-53 120,00	+944,90	-53 060,75	-52 115,85
Баланс факторов (прибыль до налогообложения)	[Σ стр. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 табл. 24]	+100 %	-100 %	-100 %	-200 %	0 %	-200 %

¹ Исходные данные для расчета находятся в табл. 23

На большинстве предприятий наиболее существенной составляющей балансовой прибыли (убытка) служит, как правило, прибыль (убыток) от основной деятельности, т. е. от продажи (реализации) товаров, продукции, работ, услуг. Поэтому, по мнению автора, необходимо рассмотреть методику ее факторного анализа.

Балансовый результат анализируемого периода отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия с учетом всех ее сторон. Важнейшая составляющая этого показателя – прибыль от продажи продукции, которая отражает результаты деятельности предприятия не только в сфере производства, но и в сфере обращения. Поэтому особое внимание должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов изменений данного показателя.

Изменение прибыли (убытка) от продажи продукции формируется под воздействием следующих факторов:

- изменения объема продаж (изменение объема продаж рентабельной продукции приводит к прямо пропорциональному изменению прибыли от реализации);
- изменения структуры реализации (увеличение доли рентабельной продукции в общем объеме реализации способствует росту прибыли, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли от продажи уменьшится);
- изменения себестоимости продукции (обратно пропорциональная зависимость);
- уровня среднереализационных цен (прямо пропорциональная зависимость).

Помимо вышеперечисленных факторов, может быть рассмотрено и влияние на прибыль цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки, изменения структуры затрат, нарушений хозяйственной дисциплины. Эти элементы, формирующие издержки производства, определяют величину прибыли опосредованно, через изменение уровня затрат по производству конкретных видов продукции, и их колебания целесообразно изучать в разрезе влияния на индивидуальную себестоимость калькуляционных единиц. При необходимости проведения анализа влияния на результативный показатель сложной системы взаимосвязанных причин необходимо применение методов стохастического анализа, в частности корреляционного и регрессивного многофакторного анализа. Использование подобных методик значительно расширяет и углубляет возможности изучения прибыли (убытка), однако требует значительных трудовых и материальных затрат, что, в свою очередь, предопределяет необходимость оценки экономической эффективности и целесообразности проведения подобных расчетов. Таким образом, при выборе перечня факторов и методики оценки их влияния на прибыль (убыток) от продаж конкретный алгоритм расчетов определяется на основании изучения ха-

рактера производимой продукции, объема и качества исходной информации, возможности получения дополнительных данных, а также в зависимости от требуемой точности данных. Не менее важной является и преемственность использования той или иной методики из периода в период, поскольку каждый расчет обладает определенной долей условности и наибольший практический интерес обычно представляет тенденция изменения показателей во времени.

Рассмотрим методику формализованного расчета факторных влияний на прибыль от продажи продукции по формулам, приведенным в табл. 25.

Таблица 25

Факторный анализ общей прибыли от продажи продукции

Наименование фактора, влияющего на прибыль от продажи продукции	Формула для расчета влияния фактора
1. Изменение отпускных цен на реализованную продукцию	$\Delta P1 = Qp1 - Qp1,0 = \Sigma q1 \times p1 - \Sigma q1 \times p0$
2. Изменения в объеме продукции (собственно объема продукции в оценке по базисной себестоимости)	$\Delta P2 = P0 \times K1 - P0 = P0(K1 - 1) = P0$, где $K1 = S1,0 / S0$ – коэффициент роста объема реализации продукции; $S1,0 = \Sigma q1 \times z0$ – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного года; $S0 = \Sigma q0 \times z0$ – себестоимость базисного года
3. Изменения в объеме продукции, обусловленные изменениями в структуре продукции	$\Delta P3 = P0(K2 - K1)$, где $K2 = Q1,0 / Q0 = \Sigma q1 \times p0 / \Sigma q0 \times p0$ – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам; $Q1,0 = \Sigma q1 \times p0$ – реализация в отчетном периоде по ценам базисного года; $Q0 = \Sigma q0 \times p0$ – реализация в базисном году
4. Экономия от снижения себестоимости продукции	$\Delta P4 = S1,0 - S1$, где $S1,0 = \Sigma q1 \times z0$ – себестоимость реализованной продукции отчетного года в ценах и условиях базисного года; $S1 = \Sigma q1 \times z1$ – фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного года
5. Изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции	$\Delta P5 = S0 \times K2 - S1,0$
	ИТОГО:
Общее изменение прибыли от продаж	$\Delta P = P1 - P0$

Полный факторный анализ прибыли (убытка) от продаж в разрезе исследуемых предприятий не проводился из-за отсутствия необходимых исходных данных.

2.6. Оценка вероятности банкротства

Банкротство является результатом кризисного финансового состояния предприятия, при котором субъект хозяйствования проходит путь от временной до устойчивой неспособности удовлетворять требования кредиторов.

В российском механизме банкротства оценка и признание неплатежеспособности являются процедурой предварительной, почти автоматической. Последствия этой процедуры могут быть тяжелыми для предприятия: при признании его неплатежеспособным предприятие попадает в «черные списки» – реестр неплатежеспособных предприятий – со всеми вытекающими последствиями: падением репутации, потерей партнеров, невозможностью получения кредитов, сменой директора.

Поэтому необходимо исследовать причины и предпосылки неплатежеспособности предприятия, которые проявляются через финансы предприятия, а именно – через нарушения его финансового оборота.

Закон РФ от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» определяет несостоятельность как признанную арбитражным судом или объявленную должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Внешним признаком несостоятельности предприятия является приостановление его текущих платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. При этом сумма платежа составляет не менее 500 минимальных размеров оплаты труда, установленных законодательством.

Признаки банкротства можно разделить на две группы. К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;
- наличие хронически просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция их к снижению;
- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;
- дефицит собственного оборотного капитала;
- систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;

- использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов;
- падение рыночной стоимости акций предприятия;
- снижение производственного потенциала.

Во вторую группу входят показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер. К ним относятся:

- чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка обновления техники и технологии;
- потеря опытных сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои, неритмичная работа;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- недостаточность капитальных вложений и т. д.

При этом все процедуры, применяемые к предприятиям-должникам, можно разделить на две группы: реорганизационные и ликвидационные.

К реорганизационным процедурам относятся:

- внешнее управление имуществом предприятия-должника;
- досудебная санация;

Внешнее управление имуществом предприятия – процедура, направленная на сохранение деятельности предприятия. Внешнее управление вводится на предприятии решением арбитражного суда по заявлению должника, собственника предприятия или кредитора и осуществляется путем передачи функций по управлению несостоятельным предприятием арбитражному управляющему.

Внешнее управление продолжается 12 месяцев – на этот период предприятие получает отсрочку по погашению обязательств, льготы по начислению штрафов и пеней по налоговым платежам.

Досудебная санация – процедура, когда собственник предприятия, кредитор и заинтересованный в деятельности предприятия инвестор оказывают финансовую помощь предприятию-должнику. Ходатайство о проведении санации должно быть подано в арбитражный суд, который удовлетворяет ходатайство о санации, если есть реальная возможность восстановления платежеспособности предприятия.

Если, несмотря на проведение досудебной санации, заявление о признании должника банкротом было принято судом, то в течение недели вводится процедура **наблюдения**, которая может длиться до трех, а иногда до пяти месяцев.

Наблюдение – процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом до момента, определяемого в соответствии с законом, в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника.

Применение реорганизационных процедур заключается в сохранении предприятия-должника и в обеспечении вывода предприятия из неплатежеспособного состояния.

К *ликвидационным процедурам* относятся:

- принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда;
- добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов.

Ликвидация несостоятельных предприятий осуществляется в процессе конкурсного производства, при котором определяется конкурсная масса – стоимость ликвидируемого имущества должника, распределяемая между кредиторами в порядке очередности.

Ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности предприятия. Поэтому ликвидационные процедуры отражают содержание банкротства в узком смысле слова.

В широком смысле слова процедуры банкротства рассматриваются российским законодательством как антикризисные процедуры. Антикризисные процедуры должны быть направлены на сохранение предприятий, выпускающих конкурентоспособную, социально значимую продукцию.

Мировое соглашение может быть заключено между должником и конкурсными кредиторами на любом этапе производства по делу о несостоятельности, суть которого – в достижении договоренности должника и кредиторов относительно отсрочки или рассрочки платежей или о скидках с долгов.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько подходов, основанных на применении:

- трендового анализа обширной системы критериев и признаков;
- ограниченного круга показателей;
- интегральных показателей;
- рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансовой устойчивости предприятий и др.;
- факторных регрессионных и дискриминантных моделей.

Нормативная система критериев для оценки несостоятельности (неплатежеспособности) предприятия определена в постановлении Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве)».

В соответствии с данным постановлением и Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению

неудовлетворительной структуры баланса ФСДН от 12 августа 1994 г. № 31-р анализ и оценка структуры баланса производятся на основе двух показателей:

- коэффициента текущей ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Коэффициенты приводятся с учетом изменения бухгалтерской отчетности на основе приказа министра финансов РФ от 27 марта 1996 г. № 31.

Оценка структуры баланса предприятия осуществляется на основании баланса предприятия, заверенного в налоговой инспекции по месту регистрации предприятия.

Оценка текущей ликвидности

Коэффициент текущей ликвидности (K_1) определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей.

Структура баланса считается удовлетворительной при $K_1 \geq 2$.

Оценка обеспеченности собственными оборотными средствами

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (K_2) характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяют как отношение разности между объемами источников собственных средств и внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств. Нормальным считается значение $K_2 > 0,1$.

Структура баланса признается *неудовлетворительной*, а предприятие – *неплатежеспособным*, если один из этих показателей оказывается ниже своего нормативного значения: если коэффициент текущей ликвидности меньше 2 или коэффициент обеспеченности собственными средствами меньше 0,1.

Оценка возможности восстановления платежеспособности

Если структура баланса по приведенным показателям признается неудовлетворительной, то рассчитывается *коэффициент восстановления платежеспособности* (K_3) за период, установленный равным 6 месяцам:

$$K_3 = \frac{K_1^\phi + 6/t(K_1^\phi - K_1^n)}{K_1^{норм}}$$

где K_1^ϕ – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности K_1 ;

K_1^N – значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

$K_1^{норм}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

b – период восстановления платежеспособности (в месяцах);

t – отчетный период (в месяцах) ($t = 3, 6, 9, 12$).

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значения больше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Оценка возможности утраты платежеспособности

Если коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами имеют значения, соответствующие нормативным, то структура баланса предприятия признается удовлетворительной. Тогда рассчитывается *коэффициент утраты платежеспособности* (K_4) за период, установленный равным 3 месяцам:

$$K_4 = \frac{K_1^\phi + 3/t(K_1^\phi - K_1^N)}{K_1^{норм}},$$

где 3 – период утраты платежеспособности (в месяцах).

Если структура баланса признана удовлетворительной, но коэффициент утраты платежеспособности K_4 имеет значение меньше 1, то может быть принято решение о том, что предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами, *об утрате платежеспособности предприятия*.

Последствия признания предприятия неплатежеспособным

На основании указанной выше системы показателей принимаются решения:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным;

- о наличии реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;

- о наличии реальной возможности утраты платежеспособности, когда предприятие в ближайшие три месяца не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Признание предприятия неплатежеспособным и имеющим неудовлетворительную структуру баланса не означает признание предприятия несостоятельным (банкротом), не изменяет юридического статуса пред-

приятия, не влечет за собой таких последствий, как наступление гражданско-правовой ответственности. Это лишь зафиксированное Федеральной службой по делам о несостоятельности (банкротстве) или ее территориальным агентством состояние неплатежеспособности предприятия.

Опыт проведения аналитической работы позволяет отметить ряд недостатков диагностики неплатежеспособности на основе двух финансовых коэффициентов.

Во-первых, *по составу показателей*. Действительно, показатели текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами в международной практике играют ключевую роль в оценке финансового состояния предприятия. Но российская действительность свидетельствует о том, что сегодня предприятия-должники, составляя график погашения фискальной задолженности, в качестве источника ее покрытия показывают административные здания, дома отдыха, транспортные средства. Этот источник покрытия, по нашему мнению, необходимо учитывать в коэффициенте платежеспособности, тем более что это соответствует подходу к оценке имущества, вытекающему из Закона РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».

При оценке платежеспособности предприятия необходимо учитывать все обязательства, а не только краткосрочные. Реальна ситуация, при которой обязательства, учитываемые в балансе на долгосрочных счетах, должны быть погашены ранее обязательств, учитываемых на краткосрочных счетах.

Осторожнее нужно обращаться и с коэффициентом обеспеченности собственными средствами (а по сути – обеспеченности собственными оборотными средствами). Хорошо, когда они формируются за счет собственных источников финансирования. Но известны примеры, когда предприятие, не имеющее собственных оборотных средств, является платежеспособным. На этот показатель заметно влияет отраслевая принадлежность предприятия. В качестве примера можно привести оптовую и розничную торговлю, полностью формирующую оборотные активы за счет заемных источников.

При расчете коэффициента обеспеченности собственными средствами собственный капитал рассчитывают без учета статей пассива, приравненных к собственным средствам, какими являются фонды потребления, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

Поскольку часть внеоборотных активов может быть покрыта долгосрочными кредитами и займами, на момент анализа они должны быть прибавлены к собственным средствам.

Состав показателей не позволяет сделать в динамике истинные выводы о финансовом состоянии предприятия и его платежеспособности. Это объясняется тем, что данные показатели рассчитывают на основе баланса предприятий, а баланс является сводом данных о состоянии ресурсов на

определенный момент времени – на начало и конец анализируемого периода, т. е. в некотором смысле в статике.

Но внутри анализируемого периода оценочные показатели могут существенно изменяться благодаря динамике происходящих процессов. Выводы о финансовом состоянии предприятия можно сделать только на основе анализа динамики оценочных показателей.

Во-вторых, нормативные значения показателей оценки структуры баланса не учитывают *отраслевую специфику типа производства* предприятий. Эти два фактора, как правило, определяют структуру оборотных средств, оборачиваемость оборотных средств, а они, в свою очередь, должны определять нормативные значения показателей текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами.

Специальные нормативы должны быть установлены для предприятий с длительным циклом работ – научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, опытных предприятий.

В-третьих, анализ текущей платежеспособности должен быть *дополнен оценкой общей платежеспособности*. *Общая платежеспособность* – способность предприятия покрыть внешние обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всем имуществом предприятия, оцененным по рыночной стоимости. Она может быть измерена отношением стоимости такого имущества к внешним обязательствам предприятия.

Проанализируем коэффициент текущей ликвидности предприятий легкой промышленности Астраханской области в целом. По расчетам авторов на начало 2001 г. он был равен 0,76, а на конец года – 0,84. Определим, сможет ли анализируемая отрасль в течение шести месяцев довести уровень данного коэффициента до нормативного (≥ 2):

$$K_{\text{восст}} = (0,84 + 6 / 12(0,84 - 0,76)) / 2 = 0,44.$$

Величина полученного коэффициента показывает, что за шесть месяцев исследуемая отрасль не сможет восстановить свою платежеспособность. Выводы о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным делаются при отрицательной структуре баланса и отсутствии у него реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

При неудовлетворительной структуре баланса ($K_{\text{тл}}$ и $K_{\text{осс}}$ ниже нормативных), но при наличии реальной возможности восстановить свою платежеспособность в установленные сроки может быть принято решение об отсрочке признания предприятия неплатежеспособным в течение шести месяцев.

Рассматриваемую отрасль можно признать неплатежеспособной, а структуру балансов предприятий легкой промышленности – неудовлетворительной.

Если предприятие признано неплатежеспособным, а структура его баланса – неудовлетворительной, то, прежде чем передать экспертное заключение в хозяйственный суд, у него запрашивают дополнительную информацию и проводят углубленный анализ его производственно-финансовой деятельности с целью выбора одного из двух вариантов решений:

1) проведения реорганизационных мероприятий для восстановления его платежеспособности;

2) проведения ликвидационных мероприятий в соответствии с действующим законодательством.

В первую очередь проводят анализ зависимости неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним по оплате госзаказа, размещенного на предприятии. На основании документов, подтверждающих наличие такой задолженности, сумму государственного долга вычитают из суммы дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Комплексная однокритериальная оценка финансового состояния предприятия

При оценке финансового состояния неплатежеспособных предприятий часто возникает такая ситуация, когда одни оценочные показатели превышают нормативное значение, а другие, наоборот, достигают критической черты. Например, одно из анализируемых предприятий формирует свои активы на 93% за счет собственных средств, имея при этом коэффициент текущей ликвидности 1,2, а другое с коэффициентом текущей ликвидности 1,8 – на 82% за счет заемных источников.

Учитывая многообразие финансовых процессов, которое не всегда отражается в коэффициентах платежеспособности, различие в уровне их нормативных оценок и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке состоятельности предприятия, многие зарубежные и отечественные аналитики рекомендуют производить интегральную или комплексную оценку финансового состояния предприятия на основе одного критерия. В качестве такого критерия используется малая вероятность банкротства предприятия.

Двухфакторная модель оценки вероятности банкротства предприятия

Самой простой моделью диагностики банкротства является двухфакторная, анализ применения которой исследован в работах М. А. Федотовой. При построении модели учитывают два показателя, от которых зависит вероятность банкротства, – коэффициент текущей ликвидности (покрытия) и отношение заемных средств к активам.

На основе анализа западной практики были выявлены весовые коэффициенты каждого из этих факторов. Для США данная модель выглядит следующим образом:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{\text{тл}} + 0,0579K_{\text{зс}},$$

где $K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{\text{зс}}$ – отношение заемных средств к валюте баланса, %.

Если $Z < 0$, вероятно, что предприятие останется платежеспособным, при $Z > 0$, вероятно банкротство.

В табл. 26 приведены данные анализа применения двухфакторной модели вероятности банкротства для 17 предприятий.

Таблица 26

Сравнительный анализ применения двухфакторной модели вероятности банкротства

Предприятие	Коэффициент текущей ликвидности	Отношение заемных средств к валюте баланса, %	Z	Подтверждение вероятности банкротства
№ 1	0,84	40,45	1,052	Да
№ 2	0,64	47,63	1,683	Да
№ 3	0,44	36,79	1,270	Да
№ 4	1,85	28,34	-0,733	Нет
№ 5	2,08	21,75	-1,361	Нет
№ 6	–	–	–	–
№ 7	2,31	18,63	-1,789	Нет
№ 8	0,28	125,04	6,552	Да
№ 9	–	–	–	–
№ 10	–	–	–	–
№ 11	–	–	–	–
№ 12	–	–	–	–
№ 13	0,13	320,33	18,019	Да
№ 14	–	–	–	–
№ 15	0,05	47,25	2,294	Да
№ 16	21,07	1,81	-22,904	Нет
№ 17	–	–	–	–

Из табл. 26 видно, что часто вероятность банкротства, предсказанная на основе двухфакторной модели, подтверждается, что и произошло с предприятиями № 2, 3, 8, 13, 15. Но существуют исключения: так, у предприятий № 4, 5, 7, 16 $Z < 0$, т. е. по значению Z перечисленные предприятия платежеспособны. В действительности же имело место кризисное финансовое состояние.

Двухфакторная модель вероятности банкротства *не отражает* другие стороны финансового состояния предприятия: оборачиваемость активов, рентабельность активов, темпы изменения выручки от продажи продукции и т. д. Точность прогнозирования увеличивается, если принять во внимание большее количество факторов, отражающих финансовое состояние предприятия.

Следует помнить, что в России в отличие от США иная финансовая обстановка, другие темпы инфляции, другие условия кредитования, другая налоговая система, другая производительность труда, другая фондоотдача и т. п.

Двухфакторная модель в целом не обеспечивает комплексную оценку финансового положения хозяйствующего субъекта. Поэтому зарубежные аналитики используют пятифакторную модель Z_5 Эдварда Альтмана.

Оценка вероятности банкротства предприятия на основе Z -счета Альтмана

В практике финансово-хозяйственной деятельности западных фирм для оценки банкротства Z -счет Альтмана широко используется.

Z -счет Альтмана представляет собой пятифакторную модель, построенную по данным 33 обанкротившихся предприятий США (1968 г.). Z -счет рассчитывается как

$$Z_5 = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 1,0K_5,$$

где K_1 – доля оборотного капитала в активах предприятия;

K_2 – доля нераспределенной прибыли в активах предприятия (рентабельность активов);

K_3 – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к активам предприятия;

K_4 – отношение рыночной стоимости обыкновенных и привилегированных акций к пассивам предприятия;

K_5 – отношение объема продаж к активам.

В зависимости от значения Z -счета дается оценка вероятности банкротства предприятия по определенной шкале, представленной в табл. 27.

Таблица 27

Определение вероятности наступления банкротства предприятия по Z -счету Альтмана (за один год)

Значение Z -счета	Вероятность наступления банкротства
$Z_5 < 1,8$	Вероятность банкротства очень высокая
$1,8 < Z_5 < 2,7$	Вероятность банкротства средняя
$2,7 < Z_5 < 2,9$	Банкротство возможно, но при определенных обстоятельствах
$Z_5 > 3,0$	Очень малая вероятность банкротства

Эта модель применима в условиях России только для акционерных обществ, акции которых свободно продаются на рынке ценных бумаг, т. е. имеют рыночную стоимость.

Следует отметить, что весовые коэффициенты-константы в этих моделях рассчитаны исходя из финансовых условий, сложившихся в США. Логичным было бы проанализировать ряд обанкротившихся российских предприятий и рассчитать коэффициенты-константы, соответствующие российской экономике. Однако банкротство многих российских организаций связано прежде всего с вовлечением их в систему неплатежей, обусловленную влиянием внешних, практически неконтролируемых факторов. А прогнозировать любую экономическую ситуацию, в том числе и банкротство, можно только владея информацией о тенденциях изменения внешних факторов. Конечно, более точный результат можно получить в сравнительно стабильных экономических условиях.

В 1977 г. Альтман разработал более точную модель, позволяющую прогнозировать банкротство на горизонте в пять лет с точностью до 70%. В модели используют следующие показатели: рентабельность активов, динамичность прибыли, коэффициент покрытия процентов, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии, стоимость имущества предприятия.

В российской практике предпринимались многочисленные попытки использования Z-счета Альтмана для оценки платежеспособности и диагностики банкротства, используется компьютерная модель прогнозирования диагностики банкротства. Однако различия во внешних факторах, оказывающих влияние на функционирование предприятия (степень развития фондового рынка – главным образом отсутствие вторичного рынка ценных бумаг, налоговое законодательство, нормативное обеспечение бухгалтерского учета), а следовательно, на экономические показатели, используемые в модели Альтмана, искажают вероятностные оценки.

Оценка финансового состояния предприятия по показателям У. Бивера

Известный финансовый аналитик Уильям Бивер предложил свою систему показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства. У. Бивер рекомендовал исследовать тренды показателей для диагностики банкротства.

Система показателей У. Бивера и их значения для диагностики банкротства представлены в табл. 28.

К достоинствам этой системы – индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам – более высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показате-

лей, субъективность прогнозного решения. В соответствии с действующим законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяют ограниченный круг показателей: коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственным оборотным капиталом и восстановления (утраты) платежеспособности.

Таблица 28

Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

Показатель	Расчет	Значение показателей		
		для благополучных компаний	за 5 лет до банкротства	за 1 год до банкротства
1. Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Заемный капитал}}$	0,4+0,45	0,17	-0,15
2. Рентабельность активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \cdot 100\%$	6+8	4	-22
3. Финансовый леверидж	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Активы}} \cdot 100\%$	≤ 37	≤ 50	≤ 80
4. Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Имущество}}$	0,4	$\leq 0,3$	около 0,06
5. Коэффициент покрытия	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 1

2.7. Анализ состава, динамики и структуры капитала хозяйствующего субъекта

Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли. В современных условиях структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия – его платежеспособность, ликвидность, величину дохода, рентабельность деятельности. Оценка структуры источников средств предприятия проводится как внутренними, так и внешними пользователями информации. Внешние пользователи (банки, инвесторы, кредиторы) оценивают изменение доли собственных средств предприятия в общей сумме источников средств с точки зрения финансового риска при заключении сделок. Риск нарастает с уменьшением доли собственного капитала. Внутренний анализ структуры капитала связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности предприятия. При этом основными критериями выбора являются условия привлечения заемных средств, их «цена», степень риска, возможные направления использования и т. д.

Формируется капитал предприятия как за счет собственных, т. е. внутренних, так и за счет заемных внешних источников. Основным источником финансирования является собственный капитал. В его состав входит уставный капитал, который предприятие получает от акционеров и пайщиков в момент учреждения хозяйства и впоследствии в виде дополнительных взносов извне, и накопленный капитал (резервный капитал и добавочный капитал, нераспределенная прибыль и прочие поступления), который предприятие генерирует в процессе своей деятельности. Заемные средства представляют собой правовые и хозяйственные обязательства предприятия перед третьими лицами: банками, работодателями, поставщиками и подрядчиками, бюджетом, собственными работниками, государственными внебюджетными фондами и прочими хозяйственными контрагентами.

Анализ структуры и движения собственного капитала осуществляется на основе формы № 3 «Отчет об изменениях капитала» годовой бухгалтерской отчетности. Для анализа собственных средств предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг. представим данные формы № 3 в виде табл. 29.

Таблица 29

Анализ состава и движения собственного капитала предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг.

Наименование показателя	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль прошлых лет	Фонд социальной сферы	Целевые финансирование и поступления	Резервы предстоящих расходов	Итого
1. Остаток на начало.								
– 1999 г., тыс. руб	106 962	89 356	102	1003	32342	60		229 825
% к итогу (уд. вес)	46,54	38,88	0,04	0,44	14,07	0,03	–	100,00
– 2000 г., тыс. руб.	106 922	86 675	108	5023	32 113	60		230 901
% к итогу	46,31	37,54	0,04	2,18	13,91	0,02	–	100,00
– 2001 г., тыс. руб.	106 988	93 265	84	38,81	34 262	590	305	239 375
% к итогу	44,69	38,96	0,04	1,62	14,31	0,25	0,13	100,00
2. Поступило:								
– в 1999 г., тыс. руб.	34	58	26			154		272
% к итогу	12,50	21,32	9,56	–	–	56,62	–	100,00
– в 2000 г., тыс. руб.	66	6943		24	3435	582	635	11685
% к итогу	0,56	59,42	–	0,21	29,40	4,98	5,43	100,00
– в 2001 г., тыс. руб.	98	43		517	11140	172	674	12 644
% к итогу	0,78	0,34	–	4,09	88,10	1,36	5,33	100,00
3 Израсходовано (использовано)								
– в 1999 г., тыс. руб.	74	2739	20	1003	229	154		4219
% к итогу	1,75	64,92	0,47	23,77	5,43	3,66	–	100,00
– в 2000 г., тыс. руб.		353	24	4718	1286	52	330	6763
% к итогу	–	5,22	0,35	69,76	19,02	0,77	4,88	100,00
– в 2001 г., тыс. руб.	5092	7451	3	3810	1242	706	789	19 093
% к итогу	56,67	39,02	0,02	19,95	6,51	3,70	4,13	100,00
4 Остаток на конец:								
– 1999 г., тыс. руб	106 922	86675	108		32113	60		225 878
% к итогу	47,34	38,37	0,05	–	14,21	0,03	–	100,00
– 2000 г., тыс. руб	106 988	93 265	84	329	34 262	590	305	235 823
% к итогу	45,37	39,55	0,04	0,14	14,53	0,25	0,12	100,00
– 2001 г., тыс. руб.	101 994	85 857	81	588	34 160	56	190	222 926
% к итогу	45,75	38,51	0,04	0,26	15,32	0,03	0,09	100,00
5. Абсолютное изменение остатка, тыс. руб.								
– 2000 г. от 1999 года	–66	+6590	–24	+329	+2149	+530	+305	+9945
– 2001 г. от 2000 г.	–4994	–7408	–3	+259	–102	–534	–115	–12897
– 2001 г. от 1999 г.	–4928	–818	–27	+588	+2047	–4	+190	–2952
6. Темп прироста, %								
– 2000 г. от 1999 г.	+0,06	+7,60	–22,22	–	+6,69	+ в 8,8 раз	–	+4,4
– 2001 г. от 2000 г.	–4,67	–7,94	–3,57	+78,72	–0,30	–90,51	–37,70	–5,47
– 2001 г. от 1999 г.	–4,61	–0,94	–25,00	–	+ 6,37	–6,67	–	–1,31

Окончание табл. 29

Наименование показателя	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль прошлых лет	Фонд социальной сферы	Целевые финансирование и поступления	Резервы предстоящих расходов	Итого
7. Коэффициент поступления [стр. 2 / стр. 4]								
- 1999 г.	0,00	0,00	0,24	-	-	2,57	-	0,00
- 2000 г.	0,00	0,07	-	0,07	0,10	0,99	2,08	0,05
- 2001 г.	0,05	0,09	0,04	6,48	0,04	12,61	4,15	0,09
8. Коэффициент выбытия [стр. 3 / стр. 4]								
- 1999 г.	0,00	0,03	0,19	-	0,01	2,57	-	0,02
- 2000 г.	-	0,00	0,29	14,34	0,04	0,09	1,08	0,03
- 2001 г.	0,05	0,09	0,04	6,48	0,04	12,61	4,15	0,09

Анализ структуры и движения собственного капитала показал, что наибольший удельный вес в величине собственного капитала занимает уставный капитал (в 1999 г. – 46,54%; в 2000 г. – 46,31%; в 2001 г. – 44,69%).

Значения коэффициентов выбытия превышают значения коэффициентов поступления. Это свидетельствует о том, что на предприятиях легкой промышленности Астраханской области идет процесс «проедания» собственного капитала. Таким образом, величина израсходованных собственных средств в 1999 и 2001 гг. оказалась больше поступившей суммы. Это тревожный сигнал для исследуемых объектов.

Следующим этапом анализа финансового состояния, по мнению автора, должны быть расчет и анализ показателя чистых активов, величина которых приведена в форме № 3 годовой бухгалтерской отчетности.

Особое значение имеют категория «чистые активы» и точность их определения. Чистые активы – это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов юридического лица, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету. Необходимость расчета и анализа чистых активов, с нашей точки зрения, заключается в следующем:

1. При проведении реформирования хозяйствующего субъекта (изменяя организационную структуру, продавая часть организации или отдельные структурные подразделения) надо определить реальную стоимость чистых активов, которые исходно принадлежат исследуемому объекту и могут быть выданы собственникам в натуральной или денежной форме для создания новой организации.

2. На всем интервале проведения санации сумма реальных чистых активов должна иметь положительное значение. Отрицательное значение чистых активов в этот период может предусматривать прекращение проведения процедуры санации и начало ликвидационного производства.

3. При реорганизации величина чистых активов определяет организационную форму создаваемого предприятия.

4. Для потенциального инвестора (покупателя) важно знать, что он приобретает как в натуральном, так и в стоимостном выражении (кроме долгов).

Анализ различных уровней пользователей и этапов расчета чистых активов формирует различные значения категории чистых активов:

– чистые активы *балансовые* рассчитывают на основе ограничений, установленных постановлением Правительства Российской Федерации. Применяются для оценки капитала коммерческой организации на предмет соответствия уставного капитала исследуемого объекта установленным минимальным размерам;

– чистые активы *санационные* (реорганизационные) рассчитывают на основе результатов работы внешнего управляющего в процессе проведения санации хозяйствующего субъекта. На период санации они включают в себя категорию *условно-чистых активов*. Под этим значением понимаются чистые активы балансовые с включением в их состав части активов, временно находящихся в распоряжении организации-должника по решению хозяйственного суда. Это капитал кредиторов в форме кредиторской задолженности, который необходимо будет возратить в соответствии с планом санации и который на этот период исследуемый объект вправе использовать в производственном обороте;

– чистые активы *ликвидационные* (распределяемые) рассчитывают на основе обработки данных организации-должника в ситуации реорганизации или ликвидации. Они возникают в ситуации ликвидации предприятия, когда после удовлетворения претензий всех кредиторов, погашения других затрат по ликвидации остаются имущество или денежные средства.

Главная цель расчета чистых активов, по нашему мнению, – получение достоверной информации о величине собственного капитала коммерческой организации. Однако локальные цели различных сторон банкротства имеют свои особенности.

Кредиторов в первую очередь интересует, сможет ли предприятие-должник полностью погасить задолженность. В случае невозможности погашения задолженности кредитор должен знать возможность и целесообразность проведения санации организации-должника.

Собственник заинтересован в положительном значении всех видов чистых активов, но в первую очередь – ликвидационных. Их величина при сравнении с суммой инвестированного капитала отражает степень

вымывания капитала в процессе деятельности организации. Если имеется выраженная тенденция в снижении чистого собственного капитала, это может быть сигналом к принятию мер по принципиальному изменению в деятельности предприятия или к сворачиванию бизнеса. Акционеры и учредители в ликвидационных активах видят также возможность получения своей доли (пая) в случае ликвидации предприятия-должника.

Балансовые и санационные чистые активы интересуют собственника с позиции возможности продолжения деятельности хозяйствующего субъекта без дополнительных инвестиций с его стороны.

Работники предприятия (трудовой коллектив) хотят, чтобы исследуемый объект продолжал свою деятельность в нормальном режиме. Для этого важно знать минимально определенное значение балансовых чистых активов. В случае проведения санации работники заинтересованы в ее успехе.

Государственные регистрирующие и контролирующие органы ведут систематический контроль за соответствием величины уставного капитала законодательным требованиям. Контроль заключается в определении балансовых чистых активов и сравнении с величиной минимального уставного капитала для предприятий данной организационной формы.

Источниками информации для расчета чистых активов являются разделы I и II бухгалтерского баланса, обороты по соответствующим счетам Главной книги, бухгалтерские документы.

Порядок расчета чистых активов приведен в табл. 30.

Таблица 30

Расчет чистых активов организации (в балансовой оценке)

Наименование показателя актива баланса	Код строки баланса	Наименование показателя пассива баланса	Код строки баланса
I Активы		II. Пассивы	
1. Нематериальные активы	110	12. Целевое финансирование	450
2. Основные средства	120	13. Засменные средства	510,610
3. Незавершенное строительство	130	14. Кредиторская задолженность	520,620
4. Доходные вложения в материальные ценности	135	15. Расчеты по дивидендам	630
5. Долгосрочные финансовые вложения	140	16. Резервы предстоящих расходов и платежей	650

Окончание табл. 30

Наименование показателя актива баланса	Код строки баланса	Наименование показателя пассива баланса	Код строки баланса
I Активы		II Пассивы	
6. Прочие внеоборотные активы	150	17. Прочие пассивы	660
7. Запасы	210	18. Итого пассивов, исключаемых из стоимости активов (сумма пп. 12–17)	
8. Дебиторская задолженность	230 + (240 – сальдо сч. 75 в части задолженности участников (учредителей) по их взносам в уставный капитал)		
9. Краткосрочные финансовые вложения	250 – сальдо сч. 81 «Собственные акции (доли)» в части балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров		
10. Денежные средства	260		
11. Прочие оборотные активы	270		
12. Итого активов (сумма пп. 1–11)			
19. Стоимость чистых активов (итого активов – итого пассивов (пп. 11–18))			

Таким образом, анализ величины чистых активов заключается в том, что если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов анализируемого предприятия окажется меньше уставного капитала, данный хозяйствующий субъект обязан объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость чистых активов становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, исследуемое предприятие подлежит ликвидации.

В процессе анализа, по мнению автора, помимо сравнения величины чистых активов с величиной уставного капитала проводится оценка их динамики, структуры и определяется рентабельность чистых активов (отношение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, к сумме ее чистых активов). Рассчитанная по этой формуле величина чистых активов позволяет судить о платежеспособности и финансовой устойчивости анализируемого предприятия.

Рассчитанная стоимость чистых активов записывается в справку формы № 3 по стр. 150. В целом по отрасли легкой промышленности данный показатель составил:

- в 1999 г. – 160 813 тыс. руб.;
- в 2000 г. – 136 290 тыс. руб.;
- в 2001 г. – 147 582 тыс. руб.

В анализируемой отрасли показатель чистых активов превышает величину уставного капитала. Это свидетельствует о положительной тенденции и возможности продолжать финансово-хозяйственную деятельность.

Анализ динамики, структуры и использования собственного капитала тесно связан с изучением наличия и движения денежных средств. Поэтому, с нашей точки зрения, следующим этапом анализа финансового состояния будет исследование движения денежных средств.

2.8. Анализ движения денежных средств

2.8.1. Анализ движения денежных средств прямым и косвенным методом

Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств. Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств на счете предприятия свидетельствует о его серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная же величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесценением денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В этой связи возникает необходимость проведения анализа движения денежных средств, который позволит оценить рациональность управления денежными потоками на предприятии.

Основная цель такого анализа заключается в выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств, определении источников их поступления и направлений расходования для контроля за текущей ликвидностью и платежеспособностью предприятия.

Движение финансовых ресурсов предприятий (прибыли, амортизационных отчислений и др.) осуществляется в форме денежных потоков. Для оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта важен не только общий объем денежных ресурсов, но и величина денежного потока, интенсивность его движения в течение анализируемого периода.

Это означает, что для принятия финансовых решений необходимо:

1) иметь четкую классификацию доходов и расходов, прибыли и убытков, чтобы определить, из какого источника получена основная сумма доходов за отчетный период и на какие цели она была направлена;

2) иметь возможность объективно анализировать влияние внутренних и внешних факторов (в частности, налогообложения) на эффективность деятельности предприятия;

3) оперативно получать исходную информацию в удобной для анализа форме.

Одна из ключевых задач анализа движения денежных средств – поддержание оптимальной величины и структуры вложенного капитала в денежной форме с целью получения максимального объема денежного потока за определенный период.

В современных условиях денежные средства являются одним из наиболее ограниченных ресурсов, и успех предприятия в производственно-коммерческой деятельности во многом зависит от эффективности их использования.

Отток финансовых ресурсов из материального производства препятствует преодолению его спада, сокращает до недопустимых пределов не только инвестиционные ресурсы предприятий, но и их оборотные средства, что в конечном счете приводит к кризису неплатежей.

Для промышленности России при переходе от сворачивания объема производства к стратегии его роста проблема самофинансирования и управления оборотом денежных средств имеет приоритетное значение.

Следовательно, для реальной оценки финансового результата деятельности любого предприятия в первую очередь необходима информация о состоянии его финансовых ресурсов и их движении во времени, т. е. о денежных потоках (рис. 4).

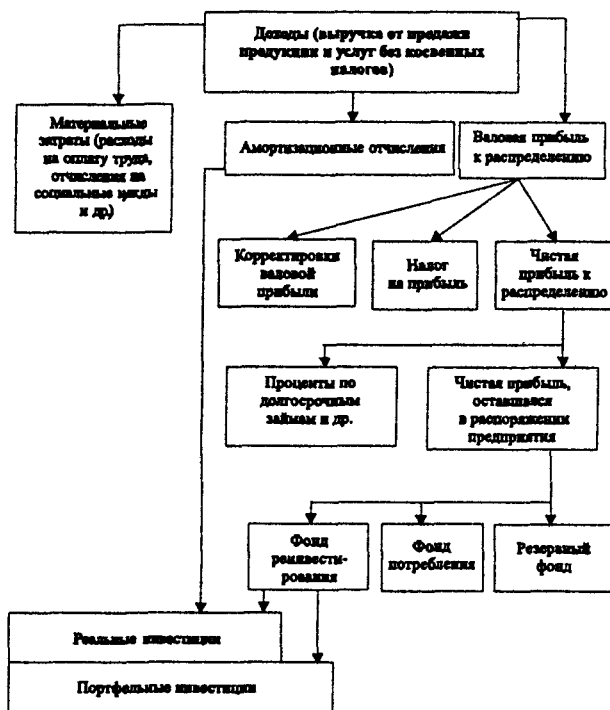


Рис. 4. Движение денежных потоков на действующем предприятии

По мнению автора, необходимо определить наиболее важные понятия, связанные с анализом денежных потоков.

Приток денежных средств осуществляется за счет выручки от продажи продукции (работ, услуг); увеличения уставного капитала от дополнительной эмиссии акций; полученных кредитов, займов и др.

Отток денежных средств возникает вследствие: покрытия текущих (операционных) затрат; инвестиционных расходов, платежей в бюджет и во внебюджетные фонды; выплат дивидендов акционерам предприятия и т. д.

Чистый приток денежных средств (резерв денежной наличности) образуется как разница между всеми поступлениями и отчислениями денежных средств.

Часто складывается ситуация, когда у предприятия нет денег, но есть прибыль либо имеются денежные средства, но отсутствует прибыль. Более рельефно различие между суммой полученной прибыли и величиной денежных средств проявляется в следующем:

1. Прибыль отражает чистый доход, полученный предприятием за определенное время, что не совпадает с реальным поступлением денежных средств;

2. Прибыль признается после совершения продажи, а не после поступления денежных средств (данный порядок предусмотрен в учетной политике предприятия);

3. При расчете прибыли расходы на производство продукции признаются после ее продажи, а не в момент отгрузки;

4. Денежный поток включает: движение денежных средств, которые непосредственно не учитывают при расчете прибыли: капитальные вложения; налоги, уплачиваемые за счет прибыли; долговые выплаты и т. д.;

5. Прибыль выражает прирост авансированной стоимости за период, что характеризует эффективность управления предприятием. Однако наличие прибыли не означает наличия свободных денежных средств, которые можно расходовать;

6. При расчете прибыли не все затраты включают в издержки производства, учитываемые при ее определении (налог на прибыль, налог на имущество предприятия и т. д.).

Следовательно, показатель прибыли не всегда отражает реальное финансовое положение предприятия, т. е. его платежеспособность и ликвидность баланса.

Теоретически величина прибыли и результат движения денежных средств (чистый денежный поток) могут совпадать в том случае, когда учетная политика предприятия предполагает использование только кассового принципа (операции регистрируют в учете только после фактических выплат или после поступления денежных средств).

Особенностью формирования информации в бухгалтерском балансе, отчете о прибылях и убытках, отчете о движении денежных средств и приложениях к балансу является метод начислений, а не кассовый метод. Это означает, что полученные доходы или понесенные затраты могут не соответствовать реальному притоку или оттоку денежных средств на предприятии.

При наличии у предприятия балансовой (бухгалтерской) прибыли оно может иметь недостаток ликвидных средств для своего функционирования. Прибыль – это лишь один из факторов (источников) формирования ликвидного баланса. Это связано с тем, что нераспределенная прибыль отчетного периода, входящая в состав собственного капитала, является важным источником формирования чистого оборотного капитала, или, иначе, свободных денежных средств, находящихся в обороте.

Другими источниками формирования чистого оборотного капитала являются: эмиссия ценных бумаг (акций); вклады учредителей в уставный капитал; резервный капитал.

Отчет о движении денежных средств (форма № 4) дает более реальную информацию о платежеспособности (независимо от того, получены или уплачены соответствующие денежные средства).

Таким образом, денежный поток – это объем денежных средств, который получает или выплачивает хозяйствующий субъект в течение отчетного периода.

Вопрос о квалификации и анализе денежных потоков недостаточно отражен в отечественной экономической литературе, хотя в последние годы был опубликован ряд работ (О. А. Ефимовой, В. В. Ковалева, Е. С. Стояновой, А. Д. Шеремета и Р. С. Сайфулина), освещающих данную тематику. Однако комплексные публикации, посвященные исследованию только данной проблемы, практически отсутствуют.

Денежный оборот предприятия складывается из движения денежных средств в связи с различными хозяйственными операциями, которые можно сгруппировать по их экономическому содержанию. Как правило, выделяют три вида хозяйственных операций и соответственно связанных с ними денежных потоков: текущая (операционная), инвестиционная и финансовая деятельность (рис. 4).

Такая группировка дает возможность:

- проанализировать текущие денежные потоки;
- оценить способность предприятия погасить свою задолженность перед кредиторами и иными партнерами;
- выплатить дивиденды владельцам акций;
- изучить необходимость привлечения дополнительных финансовых ресурсов для реализации инвестиционных, инновационных, социальных и других программ.

В соответствии с п. 106 Методических рекомендаций для целей составления отчета о движении денежных средств под **текущей деятельностью** понимается деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели, либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т. е. с производством промышленной продукции, выполнением строительных работ, сельским хозяйством, продажей товаров, ока-

занием услуг общественного питания, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и др.

Инвестиционной деятельностью считается деятельность организации, связанная с капитальными вложениями организации в связи с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей; с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т. п. Сведения о движении денежных средств по инвестиционной деятельности важны, поскольку они отражают расходы, произведенные в отношении ресурсов, которые, как предполагается, создадут в будущем прибыль и, следовательно, будут способствовать притоку денежных средств.

Финансовой деятельностью признается деятельность организации, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций и т. п. Информация о движении денежных средств по финансовой деятельности позволяет прогнозировать будущий объем денежных средств, на который будут иметь права поставщики капитала организации.

Итак, по нашему мнению, можно сделать следующие выводы, характеризующие движение денежных потоков в отдельных сферах деятельности:

1. Текущая (операционная) деятельность связана с производством и продажей продукции (работ, услуг). Движение денег здесь отражают операции, связанные с формированием балансовой (бухгалтерской) и чистой прибыли. Поскольку операционная деятельность является главным источником прибыли, то она должна генерировать основной поток денежных средств.

2. Инвестиционная деятельность включает операции, связанные с реальными и портфельными инвестициями долгосрочного характера. Источниками денежных средств для инвестиционной деятельности могут быть:

- поступления от текущей деятельности в форме нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений;
- доходы от самой инвестиционной деятельности (продажи имущества);
- поступления за счет привлеченных источников долгосрочного финансирования (эмиссия акций, долгосрочные кредиты и займы).

3. Финансовая деятельность – операции по краткосрочному финансированию предприятия: кредиты и займы; продажа и выкуп акций; облигационные займы и их погашение; оплата процентов по полученным кредитам и займам; валютные операции, погашение обязательств по векселям, залладным (при ипотечном кредитовании) и др.

Денежные потоки, создаваемые текущей деятельностью предприятия, часто переходят в сферу инвестиционной деятельности, где могут использоваться для развития производства. Однако они могут быть направлены и в сферу финансовой деятельности для выплаты дивидендов акционерам. В действительности текущая деятельность часто поддерживается за счет финансовой и инвестиционной деятельности, что обеспечивает выживание многих предприятий в нестабильной экономической среде (как правило, не выделяются средства на капитальные вложения и выплату дивидендов акционерам).

Производственные инвестиции целесообразно разделять на денежные потоки, связанные с поддержанием мощностей действующего предприятия, и денежные потоки, генерирующие расширение основного капитала. Расширение мощностей действующего предприятия или его переориентация на более совершенные виды предпринимательской деятельности требуют привлечения нового акционерного или заемного капитала, что вызывает дополнительные денежные потоки.

В нашей стране проблема классификации и оценки элементов денежных потоков находится на стадии изучения. Очевидно, что принципиальные элементы денежных потоков не могут отличаться от мировых стандартов, однако они должны отражать особенности бухгалтерского учета в России.

В качестве стандарта при составлении отчетности (форма № 4) принята классификация на основе трех видов денежных потоков. В соответствии с требованиями международных учетных стандартов отчетность по денежным потокам является обязательной (наряду с бухгалтерским балансом и отчетом о прибылях и убытках). Отчет о движении денежных средств – форма № 4 – в последнее время стал одним из основных элементов бухгалтерской (финансовой) отчетности в мировой практике. Он дополняет бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, но в специальной учетной литературе часто подчеркивается, что для предпринимателей этот отчет стал важнее, чем баланс и отчет о прибылях и убытках.

По мнению автора, эта форма отражает реальное финансовое положение и платежеспособность предприятия. Если бухгалтерский баланс отражает финансовое положение хозяйствующего субъекта на определенный момент, то отчет о движении денежных средств поясняет изменения, происшедшие с одним из компонентов финансовой отчетности – денежными средствами – от одной даты составления бухгалтерского баланса до другой. Отчет о прибылях и убытках характеризует результаты деятельности за период. Эта деятельность является основным фактором, который изменяет состояние денежных средств, отражаемое в форме № 4. Информация о движении денежных средств анализируемого объекта полезна в качестве базы для оценки ее способности привлекать и использовать денежные средства.

В отчете о движении денежных средств представляют сведения, непосредственно вытекающие из записей по счетам бухгалтерского учета денежных средств, таким, как 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» и 55 «Специальные счета в банках», отражаемые в журналах-ордерах и ведомостях к ним № 1 (по счету 50), № 2 (по счету 51), № 2а (по счету 52) и журнале-ордере № 3 (по кредиту счета 55), а также в Главной книге по этим счетам.

Отчет о движении денежных средств показывает остатки денежных средств на начало (строка 010 графы 3) и конец (строка 260 графы 3) отчетного периода, а также поступления и выплаты в разрезе текущей (графа 4 и строки 140, 150 графы 3), инвестиционной (графа 5) и финансовой (графа 6) деятельности. Группировка денежных потоков по видам деятельности позволяет отразить влияние каждого из трех направлений деятельности организации на денежные средства. Комбинированное их воздействие определяет чистое изменение денежных средств за период, которое выверяется с начальным и конечным сальдо денежных средств.

Чтобы эффективно управлять денежными потоками, необходимо знать:

- их величину за анализируемый период;
- основные их элементы;
- виды деятельности, которые генерируют поток денежных средств.

На практике используют два метода анализа движения денежных средств – прямой и косвенный (рис. 6), в основе которых лежит единый принцип, заключающийся в идентификации по возможности всех операций, осуществляемых на предприятии и затрагивающих (прямо или косвенно) движение (приток и отток) денежных средств.

Прямой метод имеет более простую процедуру расчета. Он удобен для расчета показателей и контроля за поступлением и расходованием денежных средств. При этом превышение поступлений над выплатами как по предприятию в целом, так и по видам деятельности означает приток средств, а превышение выплат над поступлениями – их отток.

При этом прямой метод учитывает лишь те операции, которые непосредственно связаны с движением денежных средств на счетах учета денежных средств предприятия. А косвенный метод принимает в расчет и те операции, которые участвуют при формировании конечного финансового результата деятельности предприятия, но не затрагивают величины его денежных средств (на эти суммы корректируется величина чистой прибыли с целью ее преобразования в денежные средства, т. е. из величины чистой прибыли исключаются статьи расходов, не связанные с оттоком денежных средств, и статьи доходов, не сопровождающиеся их поступлением).

В долгосрочной перспективе прямой метод расчета величины денежных потоков дает возможность оценить уровень ликвидности предприятия. В оперативном управлении финансами прямой метод можно использовать

для контроля за процессом формирования выручки от продажи продукции (работ, услуг) и формирования выводов относительно достаточности денежных средств для платежей по финансовым обязательствам.

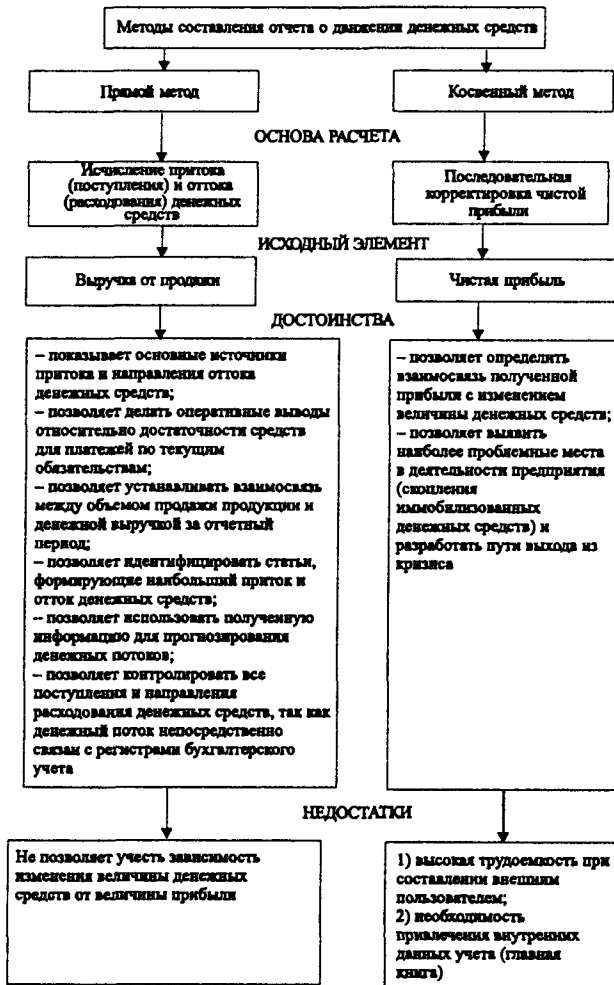


Рис. 5. Характеристика методов составления отчета о движении денежных средств

Анализ движения денежных средств, осуществляемый на основе прямого метода расчета объемов денежных потоков, получил название *прямого*. Источником информации для такого анализа служит форма № 4

«Отчет о движении денежных средств», содержание которой можно обобщить в следующей модели:

$$d_0 + \Delta_+ d - \Delta_- d = d_1,$$

где d_0 , d_1 – остатки денежных средств предприятия на начало и конец отчетного периода;

$\Delta_+ d$ – поступление денежных средств за период;

$\Delta_- d$ – выбытие (расход) денежных средств за период.

Поскольку движение денежных средств может быть связано с различными сторонами деятельности предприятия, необходимо величину поступлений и расходования денежных средств представить в разрезах текущей, инвестиционной и финансовой деятельности:

$$\Delta_+ d = \Delta_+^{\text{тек}} d + \Delta_+^{\text{инв}} d + \Delta_+^{\text{фин}} d,$$

$$\Delta_- d = \Delta_-^{\text{тек}} d + \Delta_-^{\text{инв}} d + \Delta_-^{\text{фин}} d,$$

где $\Delta_+^{\text{тек}} d$, $\Delta_-^{\text{тек}} d$ – поступление и расход денежных средств от текущей деятельности;

$\Delta_+^{\text{инв}} d$, $\Delta_-^{\text{инв}} d$ – поступление и расход денежных средств от инвестиционной деятельности;

$\Delta_+^{\text{фин}} d$, $\Delta_-^{\text{фин}} d$ – поступление и расход денежных средств от финансовой деятельности.

В ходе анализа следует рассмотреть структуру поступления денежных средств за период, определяемую следующим методом:

$$\left(\frac{\Delta_+^{\text{тек}} d}{\Delta_+ d}, \frac{\Delta_+^{\text{инв}} d}{\Delta_+ d}, \frac{\Delta_+^{\text{фин}} d}{\Delta_+ d} \right),$$

и структуру расхода денежных средств:

$$\left(\frac{\Delta_-^{\text{тек}} d}{\Delta_- d}, \frac{\Delta_-^{\text{инв}} d}{\Delta_- d}, \frac{\Delta_-^{\text{фин}} d}{\Delta_- d} \right).$$

В результате структурного анализа выясняется, какой вид деятельности вызвал преобладающие поступления денежных средств и для какого вида деятельности в основном были израсходованы денежные средства.

Общее изменение остатка денежных средств предприятия за отчетный период также разлагается на частные изменения, обусловленные текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью:

$$d_1 - d_0 = \Delta_+ d - \Delta_- d = (\Delta_+^{\text{тек}} d - \Delta_-^{\text{тек}} d) + (\Delta_+^{\text{инв}} d - \Delta_-^{\text{инв}} d) + (\Delta_+^{\text{фин}} d - \Delta_-^{\text{фин}} d).$$

Соответственно проводится структурный анализ общего изменения остатка денежных средств:

$$\left(\frac{\Delta_+^{\text{тек}} d - \Delta_-^{\text{тек}} d}{\Delta_+ d - \Delta_- d}, \frac{\Delta_+^{\text{инв}} d - \Delta_-^{\text{инв}} d}{\Delta_+ d - \Delta_- d}, \frac{\Delta_+^{\text{фин}} d - \Delta_-^{\text{фин}} d}{\Delta_+ d - \Delta_- d} \right).$$

В практике анализа принято называть притоком положительное изменение средств ($\Delta_+ d - \Delta_- d > 0$) и оттоком – отрицательное изменение денежных средств ($\Delta_+ d - \Delta_- d < 0$).

В нормальной ситуации текущая деятельность предприятия должна обеспечивать приток денежных средств, либо полностью покрывающий отток средств от инвестиционной деятельности:

$$\Delta_+^{\text{тек}} d - \Delta_-^{\text{тек}} d > \Delta_+^{\text{инв}} d - \Delta_-^{\text{инв}} d,$$

либо покрывающий большую часть оттока от инвестиционной деятельности с привлечением притока средств от финансовой деятельности для покрытия меньшей части инвестиционного оттока:

$$\left\{ \begin{array}{l} (\Delta_+^{\text{тек}} d - \Delta_-^{\text{тек}} d) + (\Delta_+^{\text{фин}} d - \Delta_-^{\text{фин}} d) > (\Delta_+^{\text{инв}} d - \Delta_-^{\text{инв}} d), \\ \Delta_+^{\text{тек}} d - \Delta_-^{\text{тек}} d = \varphi > 0,5. \\ \Delta_+^{\text{инв}} d - \Delta_-^{\text{инв}} d \end{array} \right.$$

Уровень показателя φ каждое предприятие определяет для себя с учетом ситуации и индивидуальных особенностей бизнеса, однако если финансовый приток не содержит долгосрочных кредитов и в то же время является основным источником инвестиционного оттока, то такую тенденцию предприятие должно рассматривать как достаточно опасную (такая тенденция с большой вероятностью толкает предприятие в кредитную ловушку)¹.

Для того чтобы проанализировать движение денежных средств предприятия прямым методом, целесообразно данные формы № 4 «Отчет об изменении денежных средств» годовой бухгалтерской отчетности обобщить в табл. 31–33.

Таблица 31

Движение денежных средств по видам деятельности

Показатели	Поступило, тыс. руб.			Направлено, тыс. руб.			Сумма, тыс. руб.
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	
1. Остаток денежных средств на начало							
– 1999 г.							2471
– 2000 г.							557
– 2001 г.							1555
2. Движение средств по текущей деятельности	144 375	164 298	217 246	118 730	130 812	166 582	
3. Оплата труда	–	–	–	21 913	24 978	34 125	

¹ Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негайев Е.В. – Методика финансового анализа. 2000.

Окончание табл. 31

Показатели	Поступило, тыс. руб.			Направлено, тыс. руб.			Сумма, тыс. руб.
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	
4. Отчисления во внебюджетные фонды	–	–	–	5405	8561	11 211	
5 Всего по текущей деятельности	144 375	164 298	217 246	146 048	164 351	211 918	
6. Движение средств по инвестиционной деятельности	–	1502	450	277	302	2510	
7. Движение денежных средств по финансовой деятельности	76	–	966	–	149	–	
8 Итого чистое изменение денежных средств: – за 1999 г. – за 2000 г. – за 2001 г.							–1874 +998 +4234
9. Остаток денежных средств на конец: – 1999 г. – 2000 г. – 2001 г.							597 1555 5789

Таблица 32

Анализ поступления и использования денежных средств

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.			Доля от всех источников денежных средств, %		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
1. Поступление и источники денежных средств						
1. Выручка от продажи товаров, работ, услуг	62 993	101 076	126 565	43,61	60,96	57,88
2. Реализация основных средств и иного имущества	7746	1225	9504	5,36	0,74	4,35
3. Авансы, полученные от покупателей (заказчиков)	17 867	9705	17 140	12,37	5,85	7,84
4. Бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование	–	556	173	–	0,34	0,08
5. Кредиты и займы полученные	12 898	13 190	17 211	8,93	7,96	7,87
6. Дивиденды и проценты по финансовым вложениям	–	–	629	–	–	0,29

Окончание табл. 32

Показатели	Абсолютная величина, тыс. руб.			Доля от всех источников денежных средств, %		
	1999 г	2000 г	2001 г.	1999 г.	2000 г	2001 г
7. Прочие поступления	42 947	40 048	47 440	29,73	24,15	21,69
Всего поступлений денежных средств	144 451	165 800	218 662	100,0	100,0	100,0
2. Использование денежных средств						
1 Оплата приобретенных товаров, работ, услуг	39 988	55 022	75 625	27,68	33,19	34,58
2. Оплата труда	21 913	24 978	34 125	15,17	15,06	16,61
3. Отчисления во внебюджетные фонды	5405	8561	11 211	3,74	5,16	5,13
4. Выдача подотчетных сумм	7802	9044	10 069	5,40	5,45	4,60
5. Финансовые вложения	–	85	–	–	0,05	–
6 Выплата дивидендов и процентов	6	–	–	0,00	–	–
7. Расчеты с бюджетом	6637	11 894	17 284	4,59	7,17	7,90
8 Оплата процентов по кредитам и займам	1315	12 498	7479	0,91	7,54	3,42
9 Прочие выплаты и перечисления	63 259	42 720	58 635	43,79	25,77	26,82
Итого использовано денежных средств	146 325	164 802	214 428	101,3	99,40	98,06
3. Изменение денежных средств	–1874	+998	+4234	–1,30	+0,6	+1,94

Таблица 33

Анализ движения денежных средств (прямым методом)

Показатели	1999 г	2000 г.	2001 г	Изменение за анализируемый период (тенденция)		
				2000 г от 1999 г	2001 г от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1. Остаток денежных средств на начало периода d_0	2471	557	1555	–1914	+ 998	–916
2. Поступление денежных средств за период $\Delta_1 d =$ [Σ стр. 5, 6, 7]	144 451	165 800	218 662	+21 349	+52 862	+74 211

Продолжение табл. 33

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение за анализируемый период (тенденция)		
				2000 г. от 1999 г	2001 г. от 2000 г	2001 г. от 1999 г
3. Выбытие денежных средств за период $\Delta_d = [\Sigma \text{стр. 8, 9, 10}]$	146 325	164 802	214 428	+18 477	+49 626	+68 103
4. Остаток денежных средств на конец периода $d_1 = [\text{стр.1} + \text{стр.2} - \text{стр.3}]$	597	1555	5789	+958	+4234	+5192
5. Поступление денежных средств от текущей деятельности $\Delta_+^{мех} d$	144 375	164 298	217 246	+19 923	+52 948	+72 871
6. Поступление денежных средств от инвестиционной деятельности $\Delta_+^{инв} d$	–	1502	450	+1502	–1052	+450
7. Поступление денежных средств от финансовой деятельности $\Delta_+^{фин} d$	76	–	966	–76	+966	+890
8. Расход денежных средств по текущей деятельности $\Delta_-^{мех} d$	118 730	130 812	166 582	+12 082	+35 770	+47 852
9. Расход денежных средств по инвестиционной деятельности $\Delta_-^{инв} d$	277	302	2510	+25	+2208	+2233
10. Расход денежных средств по финансовой деятельности $\Delta_-^{фин} d$	–	149	–	+149	–149	–
11. Доля поступления денежных средств за период от текущей деятельности $\frac{\Delta_+^{мех} d}{\Delta_d} = \frac{\text{стр. 5}}{\text{стр. 2}}$	0,99	0,99	0,99	–	–	–
12. Доля поступления денежных средств за период от инвестиционной деятельности $\frac{\Delta_+^{инв} d}{\Delta_d} = \frac{\text{стр. 6}}{\text{стр. 2}}$	–	0,01	0,002	–	–	–

Продолжение табл. 33

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение за анализируемый период (тенденция)		
				2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
13. Доля поступления денежных средств за период от финансовой деятельности $\frac{\Delta_+^{фин} d}{\Delta_+ d} = \frac{\text{стр. 7}}{\text{стр. 2}}$	0,00	-	0,004	-	-	-
14. Доля расхода денежных средств по текущей деятельности $\frac{\Delta_-^{текущ} d}{\Delta_- d} = \frac{\text{стр. 8}}{\text{стр. 3}}$	0,81	0,79	0,78	-0,02	-0,01	-0,03
15. Доля расхода денежных средств от инвестиционной деятельности $\frac{\Delta_-^{инв} d}{\Delta_- d} = \frac{\text{стр. 9}}{\text{стр. 3}}$	0,00	0,00	0,01	-	+0,01	+0,01
16. Доля расхода денежных средств от финансовой деятельности $\frac{\Delta_-^{фин} d}{\Delta_- d} = \frac{\text{стр. 10}}{\text{стр. 3}}$	-	0,00	-	-	-	-
17. Изменение остатка денежных средств, обусловленное текущей деятельностью $\Delta_+^{текущ} d - \Delta_+^{инв} d = [\text{стр. 5} - \text{стр. 8}]$	25 645	33 486	50 664	+7841	+17 178	+25 019
18. Изменение остатка денежных средств, обусловленное инвестиционной деятельностью $\Delta_+^{инв} d - \Delta_-^{инв} d = [\text{стр. 6} - \text{стр. 9}]$	-277	1200	-2060	+1477	-3260	-1783

Окончание табл. 33

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение за анализируемый период (тенденция)		
				2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
19. Изменение остатка денежных средств, обусловленное финансовой деятельностью $\Delta_+^{фин} d - \Delta_-^{фин} d =$ = [стр. 7 – стр. 10]	76	-149	966	-225	+1115	+890
20. Общее изменение остатка денежных средств $\Delta_+ d - \Delta_- d =$ = [стр. 2 – стр. 3]	-1874	998	4234	+2872	+3236	+6108
21. Доля изменения денежных средств по текущей деятельности в общем изменении остатка денежных средств $\frac{\Delta_+^{тек} d - \Delta_-^{тек} d}{\Delta_+ d - \Delta_- d} =$ = $\frac{\text{стр. 17}}{\text{стр. 20}}$	-13,68	33,55	11,97	+47,23	-21,58	+25,65
22. Доля изменения денежных средств по инвестиционной деятельности в общем изменении остатка денежных средств $\frac{\Delta_+^{инв} d - \Delta_-^{инв} d}{\Delta_+ d - \Delta_- d} =$ $\frac{\text{стр. 18}}{\text{стр. 20}}$	0,15	1,20	-0,49	+1,05	-1,69	-0,64
23. Доля изменения денежных средств по финансовой деятельности в общем изменении остатка денежных средств $\frac{\Delta_+^{фин} d - \Delta_-^{фин} d}{\Delta_+ d - \Delta_- d} =$ = $\frac{\text{стр. 19}}{\text{стр. 20}}$	-0,04	-0,15	0,23	-0,11	+0,38	+0,27
24. [стр. 17 + стр. 19] > стр. 18	25 721	33 337	51 630	+7616	+18 293	+25 909
25. [стр. 17 / стр. 18] = $\varphi > 0,5$	-92,58	+27,91	-24,59	+120,49	-52,50	+67,99

Косвенный метод предпочтителен с аналитической точки зрения, так как позволяет определить взаимосвязь полученной прибыли с изменением величины денежных средств.

Расчет денежных потоков косвенным методом ведется от показателя чистой прибыли с необходимыми ее корректировками на статьи, не отражающие движение реальных денег по соответствующим счетам.

Итак, для расчета прироста или снижения денежных средств в результате текущей деятельности целесообразно осуществить следующие операции:

1. Рассчитать оборотные активы и краткосрочные обязательства (пассивы) исходя из метода оценки денежных потоков. При корректировке статей оборотных активов следует вычесть их прирост из чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после налогообложения, а их снижение за анализируемый период прибавить к данной прибыли. При корректировке краткосрочных обязательств, наоборот, их прирост следует прибавить к чистой прибыли, так как это не означает оттока денежных средств; уменьшение этих обязательств вычитается из чистой прибыли.

2. Скорректировать чистую прибыль на расходы, не требующие выплаты денежных средств. Для этого данные расходы (амортизация основных средств и нематериальных активов) за период следует прибавить к чистой прибыли.

3. Исключить влияние прибыли и убытков, полученных не от основной деятельности, к которым относятся финансовые результаты от реализации внеоборотных активов и ценных бумаг других эмитентов. Влияние этих операций, учтенное также при расчете чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках, корректируется для исключения повторного счета в следующем порядке:

а) на убытки от этих операций, которые следует прибавить к чистой прибыли;

б) на доходы, которые необходимо вычесть из суммы чистой прибыли.

Кроме того, в этом разделе во избежание повторного счета исключается влияние на чистую прибыль тех статей, которые рассматриваются также в разделах инвестиционной и финансовой деятельности. Согласно косвенному методу пересчета неденежные расходы, такие, как износ и амортизация, прибавляются к чистой прибыли, с тем чтобы устранить влияние, оказываемое ими на чистую прибыль. Изменение дебиторской задолженности, остатков товарно-материальных ценностей, расходов будущих периодов, кредиторской задолженности по уплате процентов и налога на прибыль, происходящее в течение года, должно быть либо прибавлено к чистой прибыли, либо вычтено из нее в зависимости от того, какой счет анализируется, а также с учетом их изменений либо в сторону повышения, либо в сторону понижения. Ниже приводится

табл. 34, представляющая порядок трансформирования сумм по косвенному методу, в которой вкратце изложены общий подход и сами корректировки.

Если имеется чистый убыток по результатам анализируемого периода, то при использовании косвенного метода корректируется величина чистого убытка. Возможно, что последующие корректировки могут изменить величину убытка таким образом, что чистый результат движения денежных средств от основной деятельности окажется положительным, несмотря на чистый убыток, рассчитанный по методу начислений.

Расчет показателей движения денежных средств косвенным методом автором не произведен из-за отсутствия необходимых данных.

Таблица 34

Порядок пересчета денежных средств косвенным методом

Прибавляется к чистой прибыли	Вычитается из чистой прибыли
Начисленная амортизация	
Убытки (инвестиционная и финансовая деятельность)	Доходы (инвестиционная и финансовая деятельность)
Уменьшение дебиторской задолженности	Увеличение дебиторской задолженности
Уменьшение остатков материальных оборотных активов	Увеличение остатков материальных оборотных активов
Уменьшение расходов будущих периодов	Увеличение расходов будущих периодов
Увеличение кредиторской задолженности	Уменьшение кредиторской задолженности
Увеличение начисленных обязательств	Уменьшение начисленных обязательств
Увеличение задолженности по выплате процентов	Уменьшение задолженности по выплате процентов
Увеличение задолженности по налогу на прибыль	Уменьшение задолженности по налогу на прибыль
Начисленный налог на прибыль	= Уплатено налога на прибыль

Сопоставление поступлений и выплат позволяет определить финансовый результат по каждому виду деятельности и изучить те хозяйственные операции, которые вызвали приток или отток денег за период (месяц, квартал, год), понять причину этого и вовремя принять решения, направленные на стабилизацию денежных потоков. В дальнейшем полученные данные можно использовать для прогнозирования денежных потоков на предстоящий период. Общее увеличение денежных средств за период далеко не всегда означает улучшение финансового состояния предприятия – все зависит от того, на какие виды деятельности были и будут в дальнейшем направлены денежные средства, дающие прирост или снижение общего объема финансовых ресурсов.

Свободные денежные средства можно использовать на погашение дополнительной задолженности кредиторам, увеличение дивидендов или новые инвестиции.

Если сумма отрицательна (отток денег больше притока), то предприятию необходимо изыскать дополнительное финансирование для поддержания текущих операций (оплаты счетов поставщиков, выплаты заработной платы персоналу и др.) и реализации инвестиционных программ.

Следовательно, отчет о движении денежных средств дает возможность пользователю (аналитику) ответить на следующие вопросы:

1. Какие суммы денежных средств были получены от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности? Достаточно ли их для покрытия производственных расходов?

2. Достаточно ли средства предприятие вкладывает в основные производственные фонды для поддержания производственных мощностей на прежнем уровне или для их увеличения?

3. В какой мере инвестиции предприятия финансируются за счет собственных средств и в какой – за счет заемных?

4. Какая доля денежных средств, полученных из внешних источников финансирования, относится к заемному капиталу (долгосрочные ссуды банков, эмиссия корпоративных облигаций) и какая – к собственному (эмиссия акций)?

5. Стоит ли предприятие перед необходимостью привлечения заемных средств для выплаты дивидендов акционерам?

Основная цель анализа денежных потоков заключается в выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств и в определении источников их поступления и направлений расходования для контроля за текущей платежеспособностью предприятия.

В этих целях можно использовать как прямой, так и косвенный метод. Основным документом для анализа денежных потоков является отчет о движении денежных средств (форма № 4), с помощью которого можно установить:

- степень финансирования текущей и инвестиционной деятельности за счет собственных источников;

- зависимость предприятия от внешних источников поступлений средств;

- дивидендную политику в настоящем периоде и сделать прогноз на будущее;

- финансовую эластичность, т. е. способность предприятия создавать денежные резервы (чистый приток денежных средств);

- реальное состояние платежеспособности за анализируемый период и прогноз на следующий краткосрочный период.

Традиционный анализ финансового состояния, рассмотренный автором на основе специальных коэффициентов (ликвидности,

платежеспособности и оборачиваемости активов), имеет ряд недостатков:

а) он основан на данных бухгалтерского баланса, который является статистическим отражением состояния активов и пассивов предприятия на последнюю отчетную дату;

б) он делает возможным только количественно измерить величину активов и пассивов и объяснить причины их изменения за период, но не дает достоверного прогноза на будущее.

Анализ коэффициентов наиболее важен для оценки финансового состояния ликвидируемого предприятия, так как в процессе ликвидации наибольшее внимание уделяется его способности погасить в сжатые сроки долговые обязательства перед кредиторами даже путем продажи активов.

Для действующего предприятия, с точки зрения автора, приоритетное значение имеет анализ движения потока денежных средств с применением финансовых коэффициентов. Данный методический подход позволяет проследить, как коэффициенты находят отражение в денежных потоках и, наоборот, как денежные потоки отражаются в динамике коэффициентов. В условиях кризиса и неплатежей наиболее важное значение для любого предприятия имеют следующие коэффициенты (табл. 35):

Таблица 35

Анализ движения потока денежных средств с применением финансовых коэффициентов

Коэффициент	Формула расчета	Комментарии
1. Коэффициент общей платежеспособности	$K_{об.пл.} = \frac{\sum \text{стр. 010, 020, гр. 3 (ф. № 4)}}{\text{стр. 120, гр. 3 (ф. № 4)}}$	Показывает возможность предприятия обеспечить отток денежных средств их поступлением, т. е. достаточность денежных средств для оплаты обязательств
2. Коэффициент срочной платежеспособности	$K_{ср.пл.} = \frac{\sum \text{стр. 010, 020, гр. 3(ф. 4)}}{\sum \text{стр. 130, 140, 150, 220, 230, гр. 3 (ф. № 4)}}$	Тенденция сокращения доли денежных средств в составе оборотных активов предприятия при возрастающем объеме ее текущих обязательств служит барометром возникновения финансовых затруднений. Поэтому анализ соотношения денежных средств и краткосрочных обязательств может дать красноречивую картину избытка (недостатка) денежных средств у хозяйствующего субъекта

Окончание табл. 35

Коэффициент	Формула расчета	Комментарии
3. Длительность оборота денежных средств	$D = \frac{\text{Средние остатки денежных средств} \times T^1}{\text{стр. 010 (ф. № 2)}}$	Показывает длительность периода оборотов денежных средств в днях
4. Коэффициент оборачиваемости денежных средств	$K_{\text{об. ден. ср.}} = \frac{\text{стр. 010 (ф. № 2)}}{\text{Средние остатки денежных средств}}$	Показывает число оборотов денежных средств в течение анализируемого периода

2.8.2. Расчет и анализ относительных показателей движения денежных средств

Помимо анализа отчетности о движении денежных средств прямым и косвенным методом, в работах отечественных аналитиков предлагается использование коэффициентного метода, который заключается в расчете и анализе ряда относительных показателей денежных средств. В рамках данного метода появляется возможность изучить динамику различных коэффициентов посредством исследования их отклонений от плановых или базисных значений. Это позволит выявить положительные и отрицательные тенденции, отражающие качество управления денежными средствами организации, а также разработать необходимые мероприятия для оптимизации управления ими. В этой связи предлагается расчет и анализ следующих коэффициентов:

1) **коэффициент платежеспособности**. Расчет данного коэффициента полезен для того, чтобы показать, насколько могут быть сокращены в силу неблагоприятных условий поступления денежных средств, с целью осуществления при этом необходимых платежей. Значение данного коэффициента не должно быть меньше 1. Базовая формула расчета данного показателя имеет вид

$$K_{\text{платежеспособности}} = \frac{\text{Поступления за период денежных средств}}{\text{Платежи за период}}$$

2) **коэффициент рентабельности положительных денежных средств** можно исчислять по деятельности организации в целом:

$$P_{\text{дп}} = \frac{P}{\text{ЧДП}}$$

где $P_{\text{дп}}$ – рентабельность денежного потока;

P – сумма чистой прибыли организации за период;

ЧДП – сумма совокупного чистого денежного потока организации за период.

¹ T – длительность анализируемого периода в днях (год, квартал).

Коэффициент рентабельности может быть рассчитан в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. В этом случае коэффициент рентабельности положительных денежных потоков по текущей деятельности рассчитывают по формуле:

$$R_{\text{пдпт}} = \frac{P_{\text{п}}}{\text{ПДП}_{\text{тд}}},$$

где $R_{\text{пдпт}}$ – рентабельность положительных денежных потоков по текущей деятельности;

$P_{\text{п}}$ – валовая прибыль (прибыль от обычной деятельности) за период;

$\text{ПДП}_{\text{тд}}$ – положительный денежный поток по текущей деятельности за анализируемый период.

Коэффициент рентабельности положительных денежных потоков по инвестиционной деятельности рассчитывают по формуле

$$R_{\text{пдпи}} = \frac{P_{\text{и}}}{\text{ПДП}_{\text{ид}}},$$

где $R_{\text{пдпи}}$ – рентабельность положительных денежных потоков по инвестиционной деятельности;

$P_{\text{и}}$ – прибыль от инвестиционной деятельности за период;

$\text{ПДП}_{\text{ид}}$ – положительный денежный поток по инвестиционной деятельности за анализируемый период.

Коэффициент рентабельности положительных денежных потоков по финансовой деятельности рассчитывают по формуле

$$R_{\text{пдпф}} = \frac{P_{\text{ф}}}{\text{ПДП}_{\text{фд}}},$$

где $R_{\text{пдпф}}$ – рентабельность положительных денежных потоков по финансовой деятельности;

$P_{\text{ф}}$ – прибыль от финансовой деятельности за период;

$\text{ПДП}_{\text{фд}}$ – положительный денежный поток по финансовой деятельности за анализируемый период.

Максимальное среди указанных коэффициентов рентабельности положительных денежных потоков значение соответствует тому виду деятельности, который для организации наиболее эффективен, т. е. генерирует большую сумму прибыли по отношению к величине положительного денежного потока. Расчет и анализ относительных показателей денежных средств проведен с помощью табл. 36.

Таблица 36

Расчет относительных показателей денежных средств

№ п/п	Наименование показателя	Анализируемый период		
		2000 г.	2001 г.	2002 г.
1	Коэффициент платежеспособности	0,99	1,05	0,99
2	Коэффициент рентабельности положительных денежных средств	-145,2	59,7	-398,8
3	Коэффициент рентабельности положительных денежных потоков по текущей деятельности	0,74	1,09	0,36
4	Коэффициент рентабельности положительных денежных потоков по инвестиционной деятельности	-	0,67	-
5	Коэффициент рентабельности положительных денежных потоков по финансовой деятельности	-	0,21	-

Расчет коэффициентов рентабельности положительных денежных потоков по инвестиционной и финансовой деятельности за 2000 и 2001 гг. не был произведен, так как в этот период предприятие не осуществляло данных видов деятельности. Анализируя данные табл. 35, можно сделать вывод, что в 2000 и 2001 гг. текущих поступлений денежных средств было недостаточно для покрытия текущих обязательств предприятия: это подтверждают значения коэффициента платежеспособности – в 2000 и 2001 гг. он равен 0,99, что меньше установленного ограничения. В 2001 г. значение данного коэффициента находится в пределах нормы и составляет 1,05. Это говорит о том, что даже при сокращении денежных поступлений на 5% предприятие сможет выполнить свои текущие обязательства. При расчете коэффициента рентабельности положительных денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности в 2001 г., выявлено, что наибольшее значение среди этих коэффициентов принадлежит коэффициенту рентабельности положительных денежных потоков по текущей деятельности – 1,09. Это означает, что текущая деятельность для данного предприятия является более эффективной, чем инвестиционная и финансовая деятельность, т. е. именно проводя текущую деятельность, предприятие генерирует большую сумму денежных средств в общем потоке денежных средств за отчетный период.

2.9. Анализ информации, содержащейся в приложении к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках

Для подведения итогов вышесказанного и формирования адекватных оценок и выводов о степени финансового состояния хозяйствующего субъекта данных одного отчета о движении денежных средств недостаточно. Необходимо учесть, что отчет отражает только движение денежных средств в период между двумя отчетными датами и не отвечает на такие важные вопросы, как:

– заемная способность исследуемого предприятия, или насколько размер займов хозяйствующего субъекта был приближен к своему максимуму в течение анализируемого периода;

– причины изменения размера денежных средств (например, значительное увеличение размера дебиторской задолженности могло быть вызвано как ухудшением расчетной политики предприятия, так и просто изменением продолжительности отчетного периода) и др.

Все это, по нашему мнению, говорит о необходимости использования в анализе финансового состояния дополнительной информации, а также совершенствования существующей финансовой отчетности. Источником такой дополнительной информации служат данные, содержащиеся в приложении к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

Таким образом, следующим этапом анализа финансового состояния, по мнению автора, является анализ эффективности использования имущества и состояния расчетов, который подробно описан у Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой [42].

Анализ движения заемных средств

Заемные средства представляют собой правовые и хозяйственные обязательства перед третьими лицами, т. е. заемные средства – это средства, которые предоставлены хозяйствующему субъекту:

- а) во временное пользование;
- б) несобственниками предприятия;
- в) как правило, на платной основе.

Заемные средства 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, а текущие пассивы, как правило, являются источником формирования оборотных средств.

Для оценки структуры заемных средств весьма существенно их деление на *необеспеченные* и *обеспеченные*. Важность такой группировки

связана с тем, что обеспеченные обязательства в случае ликвидации организации и объявления конкурсного производства погашаются из конкурсной массы.

Заемные средства оценивают с условием реальной стоимости на дату отражения в учете. Для многих пользователей финансовой отчетности хозяйствующего субъекта (кредитные учреждения, собственники, поставщики, покупатели, общественность) важно знать, чему равна величина и каково движение заемных средств.

Величина заемных средств – это величина платежа, который должен осуществить хозяйствующий субъект в определенный момент времени в соответствии с контрактом по обязательствам. Существенными в данном контракте являются сумма платежа и момент времени, в который должна быть осуществлена выплата указанной суммы.

Разделение заемных источников на долгосрочные и краткосрочные осуществляется в соответствии с требованиями ПБУ 4/99, согласно которым активы и пассивы должны быть показаны в бухгалтерской отчетности с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на долгосрочные (свыше 12 месяцев) и краткосрочные (до одного года включительно).

Таким образом, в бухгалтерской отчетности указывается задолженность по долгосрочным ссудам и займам, погашение которых должно иметь место в течение одного года начиная с даты, на которую составлена бухгалтерская отчетность. Следует отметить, что согласно п. 73 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности предприятия должны отражать в отчетности кредиты и займы с учетом причитающихся, т. е. начисленных на конец отчетного периода, процентов. Это особенно важно в том случае, если сумма причитающихся процентов достаточно велика (в частности, подобное имеет место в условиях значительной инфляции); приведение в балансе суммы основного долга вместе с процентами дает более реальную картину задолженности хозяйствующего субъекта кредиторам.

Можно отметить, что в принципе не исключена и иная трактовка термина «причитающиеся проценты» – это вся сумма процентов, которую вынуждено будет заплатить предприятие. Такая трактовка имеет особое значение в том случае, когда договор носит нерасторжимый характер; имеется в виду, что при его досрочном расторжении предприятие вынуждено будет не только вернуть основную сумму долга, но и выплатить в полном объеме проценты за весь срок пользования кредитом, изначально оговоренные в кредитном соглашении. Подобное представление задолженности дает более обоснованную характеристику заемного потенциала предприятия и, кроме того, в полной мере соответствует одному из основных принципов бухгалтерского учета – принципу консерватизма.

В том случае, если предприятие имеет долгосрочный кредит, который согласно договору должен быть погашен частями, в разделе IV бухгалтерского баланса показывают лишь ту часть долга, которая будет погашена более чем через 12 месяцев от отчетной даты. Та часть долга, которую следует погасить в течение ближайших 12 месяцев, будет показана в разделе V баланса; иными словами, долгосрочный кредит будет постепенно, частями перетекать из раздела IV в раздел V.

Помимо вышеперечисленных определений, наличие заемных средств для предприятия является также и страхованием от инфляции. Первейшая причина их использования предприятием – в том, что до определенного момента заемные средства с точки зрения собственности – менее дорогой источник денежных средств, чем собственный капитал. Это обеспечено двумя причинами:

- 1) расходы на выплату процентов по задолженности фиксированные, и, таким образом, пока они ниже, чем прибыль, которая может быть получена на средства, предоставленные кредиторами, это превышение обрзует прибыль предприятия;
- 2) в отличие от дивидендов, которые считаются распределением прибыли, проценты рассматриваются как расходы и, следовательно, подлежат вычету из налогооблагаемой прибыли.

Анализ движения заемных средств хозяйствующего субъекта показывает наличие и движение средств, взятых взаймы как в виде кредитов банков, так и у других организаций и физических лиц. Из аналитических таблиц по строкам «В том числе не погашенные в срок» отражают заемные средства, просроченные к погашению.

Заемные средства могут существовать в различных формах, и их полная оценка и измерение требуют предоставления информации обо всех значительных условиях и обязательствах, связанных с соответствующими соглашениями о финансировании. Такая информация должна включать процентные ставки, сроки погашения, конверсионные привилегии, возможность досрочного выкупа, условия приоритетности и ограничения, связанные с данным соглашением. К тому же необходимо наличие информации о предоставленном залоге (с указанием балансовой и рыночной стоимости), порядке использования выкупного фонда, условиях возобновления кредита и обязательствах по формированию выкупного фонда. Должны быть предоставлены также сведения обо всех возможных нарушениях соглашений, включая невыплату основной суммы и процентов. В этом случае аналитик должен полагаться на информацию, содержащуюся в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, а также на общие комментарии руководства, которые можно найти в пояснительной записке к годовому отчету.

Заемные средства наряду с собственным капиталом являются источником формирования оборотных средств, поэтому их изучение требует тщательного подхода. При прочих равных условиях неполное использование заемных средств может вызвать у хозяйствующего субъекта финансовые затруднения со всеми отрицательными последствиями. Поэтому в процессе анализа движения заемных средств выясняется возможность использования предприятием права на получение краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов.

И краткосрочные, и долгосрочные заемные средства (в отличие от собственного капитала) должны быть выплачены. Чем дольше срок кредита и менее обременительны условия его погашения, тем легче предприятию его обслуживать. Однако кредит необходимо выплатить в определенный срок независимо от финансового положения предприятия; также должны быть выплачены дивиденды по большей части долговых инструментов. Однако неспособность выплатить основную сумму долга или проценты влечет за собой потерю контроля собственниками над предприятием, а также части или всей суммы инвестированных средств. Если убытки поглотят весь собственный капитал предприятия, то кредиторы и займодавцы могут потерять часть основной суммы долга или всю эту сумму и причитающиеся им проценты.

Легко понять, что чем больше доля заемных средств в общей структуре капитала предприятия, тем больше сумма платежей с фиксированными сроками и обязательств по уплате и тем больше вероятность цепи событий, ведущих к неспособности выплатить проценты и основную сумму долга, когда наступит срок оплаты.

Для инвестора, вкладывающего средства в обыкновенные акции предприятия, наличие задолженности представляет собой риск потери вложений, и это балансируется потенциально высокой прибылью, возникающей благодаря эффекту финансового левериджа. Избыточная задолженность может также означать, что инициатива и гибкость руководства в прибыльных операциях будут сдержаны и подавлены. Действие левериджа усиливает негативный эффект ошибок руководства.

С аналитической точки зрения ценную информацию представляет собой объем ежегодных обязательств по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам за несколько лет.

Задачей анализа движения денежных средств являются изучение состава и структуры заемных средств исследуемого хозяйствующего субъекта, их изменения, а также выявление и количественное соизмерение факторов этого изменения.

Чтобы проанализировать движение заемных средств, рассмотрим аналитическую табл. 37.

Анализ заемных средств предприятий легкой промышленности Астраханской области
за период с октября 1999 г. по октябрь 2001 г.

Показатели	Движение средств																	
	Остаток на начало года			Получено			Погашено			Остаток на конец года			Темп роста остатка по годам, %			Измененные удельного веса остатка (+, -) по годам, %		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
1 Долгосрочные кредиты банков	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- уд. вес в итоге, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.1. В том числе не погашенные в срок	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- уд. вес в п 1, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Прочие долгосрочные займы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- уд. вес в итоге, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1. В том числе не погашенные в срок	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- уд. вес в п 2, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Краткосрочные кредиты банков	3207	1175	700	12 775	12 949	16 633	14 057	13 024	11 370	1925	1100	5963	60,02	93,62	↑ в 8 р.	-	-	-
- уд. вес в итоге, %	36,78	25,42	18,68	99,05	98,92	92,77	95,08	97,99	96,01	28,18	24,88	60,64	-	-	-	-8,6	-0,5	+41,9
3.1. В том числе не погашенные в срок	400	400	-	-	100	-	-	100	-	400	400	-	-	-	-	-	-	-
- уд. вес в п. 3, %	12,47	34,04	-	-	0,77	-	-	0,77	-	20,76	36,36	-	-	-	-	+8,29	+2,32	-
4. Кредиты банков для работников	-	3448	3047	-	141	1296	-	267	473	-	3322	3870	-	96,35	127,01	-	-	-
- уд. вес в итоге, %	-	74,58	81,32	-	1,08	7,23	-	2,01	3,99	-	75,12	39,36	-	-	-	-	+0,54	-41,96
4.1. В том числе не погашенные в срок	-	275	-	-	-	-	-	-	-	-	275	-	-	-	-	-	-	-
- уд. вес в п 4, %	-	7,98	-	-	-	-	-	-	-	-	8,28	-	-	-	-	-	+0,3	-
5. Прочие краткосрочные займы	5512	-	-	123	-	-	728	-	-	4907	-	-	89,02	-	-	-	-	-
- уд. вес в итоге, %	63,22	-	-	0,95	-	-	4,92	-	-	71,82	-	-	-	-	-	+8,6	-	-

Показатели	Движение средств																	
	Остаток на начало года			Получено			Погашено			Остаток на конец года			Темп роста остатка по годам, %			Изменение удельного веса остатка (+, -) по годам, %		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
5 I. В том числе не погашенные в срок	3212	-	-	-	-	-	728	-	-	2484	-	-	77,33	-	-	-	-	-
- уд вес в п. 5, %	58,27	-	-	-	-	-	100	-	-	50,62	-	-	-	-	-	-7,7	-	-
Итого кредитов и займов	8719	4623	3747	12898	13090	17929	14785	13291	11843	6832	4422	9833	78,36	95,65	262,42	-	-	-

Результаты анализа табл. 37 показали, что к концу 2001 г. общая сумма кредитов и займов увеличилась на 162,42% по сравнению с предыдущими периодами. Этот рост вызван увеличением в 8 раз суммы краткосрочных кредитов банков и на 27,01% кредитов банков для работников.

Предприятия легкой промышленности Астраханской области за анализируемый период, как уже было сказано выше, не пользуются долгосрочными кредитами и займами, что отрицательно влияет на величину оборотных средств.

Наибольшая просроченная задолженность наблюдается в 1999 г. по прочим краткосрочным займам – она составила 63,22%. В 2000 г. наибольшая просроченная задолженность составила 36,36% по краткосрочным кредитам банков, что является негативной тенденцией.

К концу 2001 г. увеличилась доля краткосрочных кредитов банков на 41,96% по сравнению с предыдущими периодами, а доля кредитов банков для работников в 2001 г. снизилась на 41,96%.

Увеличение же общей суммы задолженности к концу 2001 г. в основном произошло за счет того, что в этот период полученных краткосрочных кредитов банков было в 1,5 раза больше, чем погашенных, а также в 2,7 раза больше полученных кредитов банков для работников, чем погашенных. Это свидетельствует о том, что предприятия легкой промышленности, увеличивая кредиты и займы, не могут их погасить.

Положительным фактом для отрасли легкой промышленности Астраханской области в период с 1999 по 2001 г. стало то, что к концу 2001 г. стала отсутствовать сумма не погашенных в срок долгов, по сравнению с предыдущими анализируемыми периодами.

Хозяйствующий субъект, действующий в современных условиях, не может производить свою продукцию или оказывать услуги, не вступая в производственные отношения с другими субъектами хозяйствования. Это поставщики сырья, материалов, энергии, комплектующих изделий, государство, предоставляющие права на пользование природными ресурсами, имеющее взаимоотношения с субъектом хозяйствования по поводу распределения дохода или прибыли, а также с наемными работниками.

В ходе этих отношений предприятие последовательно выступает в двух ролях:

- покупателя сырья, материалов, рабочей силы, услуг, гарантий государства;
- продавца выпускаемой продукции.

Хозяйствующий субъект одновременно является и покупателем, и продавцом. В результате у него возникают обязательства, которые в определенных ситуациях могут привести к тому, что предприятие станет должником и будет обязано через конкретный срок совершить в пользу другой организации или физического лица оплату потребленных факторов производства, а именно: оплатить полученные сырье, материалы,

товары или услуги; вернуть полученные ранее денежные средства в форме кредитов или займов; оплатить причитающиеся налоги или сделать отчисления в фонды, выдать заработную плату.

Хозяйствующий субъект может иметь обязательства:

– перед государственной системой – по налогам, штрафам перед бюджетом, платежам в государственные фонды социальной защиты, платежам за использованные природные ресурсы и др.;

– перед финансово-кредитной системой, т. е. перед банками, финансовыми компаниями, другими организациями, предоставившими данному хозяйствующему субъекту займы или ссуды в денежной форме, в виде ценных бумаг или в товарной форме;

– перед кредиторами – за полученные товары или услуги;

– перед работниками предприятия по выплате заработной платы, других платежей, предусмотренных контрактом, коллективным договором и законодательством;

– перед собственниками – по выплате дивидендов и по сохранению капитала;

– перед кредиторами – оценочные и условные обязательства, которые не отражены в бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта.

Сумма *оценочных обязательств* не может быть установлена до определенной даты. Это суммы налогов текущего периода, выплаты по гарантийным обязательствам, суммы задолженности по отпускам работников.

Условные обязательства зависят от будущего события, возникшего из прошлой сделки. Это иски по нанесенному ущербу работникам или другим организациям, выступление организации-должника в качестве гаранта по отношению к третьему предприятию, финансовые санкции текущего периода, суммы социальных гарантий в связи с возможным увольнением работников предприятия, суммы затрат по возможной ликвидации организации.

Наличие обязательств на определенную дату не означает, что хозяйствующий субъект находится в ситуации кризиса. Обязательства, возникающие в ходе финансово-хозяйственной деятельности, имеют определенные сроки исполнения. *Ситуацию кризиса на предприятии создает нарушение сроков исполнения данных обязательств.*

Следующим этапом комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта является изучение состояния дебиторской и кредиторской задолженности, ее размеров и качества.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Для улучшения финансового состояния хозяйствующего субъекта необходимо:

– следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угро-

зу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;

– контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

– по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчикам.

Дебиторская задолженность составляет значительную долю в оборотном капитале любого предприятия, поэтому управление ею имеет важное значение для эффективной деятельности хозяйствующего субъекта.

Дебиторская задолженность – задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту. Она условно делится на два вида: нормальную и неоправданную. *Нормальная дебиторская задолженность* возникает не из-за недочетов в хозяйственной деятельности предприятия, а вследствие применяемых форм расчетов за товары и услуги. *Неоправданная дебиторская задолженность* возникает вследствие недостатков в работе исследуемого предприятия, например при выявлении недостач, растрат и хищений товарно-материальных ценностей и денежных средств. Наличие крупной дебиторской задолженности следует рассматривать как фактор, отрицательно влияющий на финансовое состояние предприятия, а рост ее удельного веса в итоге баланса свидетельствует о его ухудшении. Дебиторская задолженность отражается в бухгалтерской отчетности в двух подразделах в зависимости от сроков ее погашения: а) в течение 12 месяцев после отчетной даты; б) более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

В случае создания в установленном порядке в конце отчетного года резервов сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги дебиторская задолженность, по которой созданы резервы, в годовом бухгалтерском балансе уменьшается на сумму этих резервов расчетным путем без соответствующих бухгалтерских записей.

Отгруженные товары, по которым произошел переход права собственности, сданные работы и оказанные услуги до момента поступления платежей за них либо до момента зачета взаимных требований показывают по договорной или сметной стоимости.

Вексель, выдача, принятие к платежу или передача которого связаны с расчетами вследствие реализации договора купли-продажи, поставки, подряда и т. д., учитывается у организации-векселедержателя в составе дебиторской задолженности в сумме, указанной в векселе (за исключением ситуации, когда организация приобретает вексель как объект финансовых вложений).

Задолженность учредителей (участников) хозяйствующего субъекта по вкладам в уставный (складочный) капитал предприятия отражают в общей сумме причитающихся к получению средств от учредителей.

Дебетовое сальдо по счетам расчетов между материнской организацией, дочерними и зависимыми организациями приводят в бухгалтерской отчетности в составе дебиторской задолженности.

Сумму уплаченных другим организациям авансов по предстоящим расчетам в соответствии с заключенными договорами в бухгалтерской отчетности отражают по отдельной статье.

По статье бухгалтерской отчетности «Прочие дебиторы» показывают задолженность за финансовыми и налоговыми органами, включая переплату по налогам, сборам и прочим платежам в бюджет, задолженность работников организации по предоставленным им ссудам и займам за счет средств этой организации или банковского кредита, по возмещению материального ущерба организации и т. п. По данной статье также показывают задолженность за подотчетными лицами, задолженность по расчетам с поставщиками по недостаткам товарно-материальных ценностей, обнаруженным при приеме. По этой статье также отражают штрафы, пени и неустойки, признанные должником или по которым получено решение суда (арбитражного суда) либо другого органа, имеющего в соответствии с законодательством Российской Федерации право на принятие соответствующего решения об их взыскании, и отнесенные на финансовые результаты организации.

Существует ряд приемов управления дебиторской задолженностью:

- учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности;
- анализ задолженности по видам продукции для определения невыгодных с точки зрения инкассации товаров;
- оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов;
- контроль за соотношением между дебиторской и кредиторской задолженностью;
- определение конкретных размеров скидок при досрочной оплате;
- оценка возможности факторинга – продажи дебиторской задолженности.

Одним из таких приемов являются контроль и анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения, который:

- позволяет оценить эффективность и сбалансированность политики кредита и предоставления скидок;
- определяет области, требующие дополнительных усилий по возврату долгов;
- обеспечивает базу для создания резерва по сомнительным долгам;
- позволяет прогнозировать поступление средств.

Оценку можно выполнить на основе либо экспертных данных, либо накопленных статистических данных. Анализ изменения во времени реестра старения дебиторской задолженности позволяет выделить те периоды, в которых были допущены просчеты в управлении счетами дебиторов. Чтобы составить более реальное представление о том, какие средства в перспективе сможет получить хозяйствующий субъект от дебиторов, нужно попытаться оценить вероятность возврата безнадежных долгов в группах по срокам возникновения задолженности.

Анализ дебиторской задолженности начинается с рассмотрения ее абсолютной и относительной величины. Анализ динамики развития, а также реестра старения существующей дебиторской задолженности служит основой для введения поправок в принятую политику кредита и инкассации, в частности дает информацию для прогноза поступлений денежных средств в ближайшем будущем. Он позволяет:

- решить, кому предоставлять кредит при условии допустимого риска;
- на какой срок;
- определить величину предоставляемой скидки;
- рассчитать уровень допустимых расходов при возникновении просроченной и безнадежной дебиторской задолженности;
- осуществить контроль за балансом дебиторской и кредиторской задолженности.

Увеличение статей дебиторской задолженности вызывается *тремя основными причинами*:

- наступлением неплатежеспособности, банкротства отдельных потребителей продукции, работ, услуг, получивших продукцию на условиях последующей оплаты;
- необоснованной кредитной политикой хозяйствующего субъекта по отношению к покупателям, а также неразборчивым выбором партнеров;
- возникновение препятствий для погашения дебиторской задолженности в связи с изменением внешних условий. Это, например, изменение курсов валют, таможенных пошлин, квот и других сборов.

Анализ сумм дебиторской задолженности организации имеет под собой определенный смысл до тех пор, пока существует вероятность ее получения. От продолжительности периода погашения дебиторской задолженности зависит доля безнадежных долгов.

В целом по предприятию дебиторскую задолженность подразделяют:

- на дебиторскую задолженность согласно срокам платежей;
- на просроченную дебиторскую задолженность;
- на безнадежную к взысканию дебиторскую задолженность.

В бухгалтерской практике применяют следующие приемы разделения дебиторской задолженности по вероятности возврата:

- по договорам поставки выявляют и группируют в ведомости задолженность покупателей, срок которой еще не наступил. В связи с тем что

проведение процедуры банкротства переводит всю задолженность в группу задолженности, срок оплаты которой наступил, управляющий обязан сообщить предприятию-должнику о предстоящем банкротстве и потребовать оплатить долги;

– дебиторы подтверждают наличие задолженности путем документальной сверки при проведении инвентаризации (срок задолженности – менее трех лет). По ней также требуется возврат;

– безнадежная к взысканию дебиторская задолженность. Критерии отнесения: не подтверждается при инвентаризации, должник отсутствует, имеется решение суда о банкротстве плательщика, срок неоплаты – свыше трех лет.

Первую группу полностью включают в промежуточный ликвидационный баланс, вторую – в пределах вероятности, по третьей группе направляют иски о взыскании, в случае отрицательного решения суда списывают на убытки.

Как показывает практика, даже в условиях стабильной экономической ситуации сумма безнадежной дебиторской задолженности имеет определенную тенденцию к росту.

Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской характеризует ее качество. При вероятности возврата просроченной дебиторской задолженности на стадии банкротства целесообразно применять к ней понижающие индексы. Тенденция к росту дебиторской задолженности свидетельствует о снижении ликвидности организации.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и продолжают в разрезе отдельных статей; определяют долю дебиторской задолженности в оборотных активах, анализируют ее структуру, определяют удельный вес дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года, оценивают динамику этого показателя и проводят последующий анализ качественного состояния дебиторской задолженности с целью оценки динамики неоправданной (сомнительной) задолженности. К *оправданной* относится задолженность, срок погашения которой не наступил либо составляет менее одного месяца. К *неоправданной задолженности* относится просроченная задолженность покупателей и заказчиков. Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о нерациональной политике хозяйствующего субъекта по предоставлению отсрочки в расчетах с покупателями, о наличии реальной угрозы неплатежеспособности предприятия-кредитора и ослабляет ликвидность ее баланса. Сомнительная дебиторская задолженность может иметь место и по другим статьям актива баланса: «Товары отгруженные» и «Прочие оборотные активы». Так, в статью «Товары отгружен-

ные» можно включать неоправданную дебиторскую задолженность в виде:

– отгруженных товаров и сданных работ по расчетным документам, не переданным в банк на инкассо, по которым истекли сроки, установленные для сдачи документов в обеспечение ссуд;

– отгруженных товаров и сданных работ по расчетным документам, не оплаченным в срок покупателями и заказчиками.

Статья «Прочие оборотные активы» может включать недостачи и потери от порчи товарно-материальных ценностей, не списанных с баланса в установленном порядке.

Ухудшение состояния расчетов с покупателями и рост неоправданной задолженности подтверждается удлинением среднего срока инкассирования дебиторской задолженности.

Добавим, что рост дебиторской задолженности может быть обусловлено:

– неосмотрительной кредитной политикой организации по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров;

– наступлением неплатежеспособности и даже банкротства некоторых потребителей;

– слишком высокими темпами наращивания объема продаж;

– трудностями в продаже продукции.

Для оценки состава дебиторской задолженности рассмотрим аналитическую табл. 38.

Анализ состава и движения дебиторской задолженности предприятий легкой промышленности Астраханской области в 1999–2001 гг.

Таблица 38

Показатели	Движение средств								Темп роста остатка, %
	Остаток на начало года		Возникло		Погашено		Остаток на конец года		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
Дебиторская задолженность – всего									
1999 г.	19678	100	69017	100	71489	100	17206	100	87,44
2000 г.	16852	100	113009	100	112200	100	17661	100	104,80
2001 г.	17659	100	223539	100	219125	100	22073	100	125,00
1. Краткосрочная									
1999 г.	6998	35,56	66337	96,12	68019	95,15	5316	30,90	75,96
2000 г.	5004	29,69	108614	96,11	108474	96,68	5144	29,13	102,80
2001 г.	5145	29,14	210225	94,04	198351	90,52	17019	77,10	330,79

Окончание табл. 38

Показатели	Движение средств								Темп роста остатка, %
	Остаток на начало года		Возникло		Погашено		Остаток на конец года		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
а) в том числе просроченная									
1999 г.	2155	10,95	35025	50,75	35516	49,68	1664	9,67	77,22
2000 г.	1665	9,88	21061	18,64	20462	18,24	2264	12,82	135,98
2001 г.	2265	12,83	4102	1,84	2937	1,34	3430	15,54	151,43
– из нее длительностью свыше 3 месяцев									
1999 г.	2076	10,55	34425	49,88	35073	49,06	1428	8,30	68,79
2000 г.	1429	8,48	20657	18,28	20344	18,13	1742	9,86	121,90
2001 г.	1743	9,87	3076	1,38	1389	0,63	3430	15,54	196,79
2 Долгосрочная									
1999 г.	12680	64,44	2680	3,88	3470	4,85	11890	69,10	93,77
2000 г.	11848	70,31	4395	3,89	3726	3,32	12517	70,87	105,65
2001 г.	12514	70,86	13314	5,96	20774	9,48	5054	22,90	40,39
а) в том числе просроченная									
1999 г.	12677	64,42	2680	3,88	3467	4,85	11890	69,10	93,79
2000 г.	11848	70,31	4395	3,89	3726	3,32	12517	70,87	105,65
2001 г.	12514	70,86	13301	5,95	20774	9,48	5041	22,83	40,28
– из нее длительностью свыше 3 месяцев									
1999 г.	13	0,07	0	–	10	0,01	3	0,02	23,08
2000 г.	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2001 г.	–	–	–	–	–	–	–	–	–
б) задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты									
1999 г.	12615	64,11	2680	3,88	3450	4,83	11845	68,84	93,90
2000 г.	11845	70,29	4395	3,89	3726	3,32	12514	70,86	105,65
2001 г.	12514	70,86	13314	5,96	20774	9,48	5054	22,90	40,39

Данные табл. 38 показывают, что дебиторская задолженность к концу 1999 г. снизилась на 12,56%, а к концу 2001 г. резко увеличилась на 25%. Это увеличение произошло за счет резкого скачка вверх краткосрочной дебиторской задолженности (примерно в 3,3 раза). Зато долгосрочная дебиторская задолженность к концу 2001 г. снизилась на 59,72%, что является положительным фактором для предприятий легкой промышленности Астраханской области.

Доля просроченной дебиторской задолженности в начале 1999 г. составила 10,95%, а к концу 1999 г. она снизилась до 9,67%. В 2000 и 2001 гг. ситуация ухудшается, т. е. доля просроченной задолженности увеличивается в 2000 г. – на 2,94%, а в 2001 г. – на 2,71%. Следовательно, предпри-

ятиям легкой промышленности Астраханской области в 2000–2001 гг. не удалось добиться погашения части просроченных долгов.

Существенно увеличился остаток дебиторской задолженности со сроком погашения свыше 3 месяцев к концу 2001 г. – примерно на 96,79%, хотя к концу 1999 г. наблюдалось его понижение на 31,21%.

В целом же из результатов анализа табл. 38 наблюдается ухудшение ситуации в 2001 г. по сравнению с 1999 и 2000 гг. Так как дебиторская задолженность увеличивается, и это создает угрозу финансовой устойчивости исследуемых предприятий анализируемой отрасли и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования. Данный факт снижает эффективность деятельности указанных хозяйствующих субъектов. Предприятиям легкой промышленности Астраханской области необходимо порекомендовать контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям, а также прилагать дополнительные усилия по возврату долгов.

Резкое сокращение дебиторской задолженности может быть следствием негативных моментов во взаимоотношениях с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребителей продукции).

В зависимости от выводов, сделанных из анализа дебиторской задолженности по срокам образования, необходимо проанализировать кредитную политику хозяйствующего субъекта. Сумма задолженности, проходящая по счетам, имеет какой-то смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения.

От продолжительности периода погашения дебиторской задолженности зависит доля безнадежных долгов.

По причинам образования различают срочную и просроченную дебиторскую задолженность. *Срочная дебиторская задолженность* возникает вследствие применяемых форм расчетов. *Просроченная дебиторская задолженность* включает не оплаченные в срок покупателями счета по отгруженным товарам и сданным работам; расчеты за товары, проданные в кредит и не оплаченные в срок; векселя, по которым денежные средства не поступили в срок, и др.

Вообще, *дебиторская задолженность* – это суммы, которые должны анализируемому хозяйствующему субъекту (обычно за проданные товары или услуги). Дебиторской задолженностью также могут считаться начисленные суммы, такие, как арендные платежи, проценты и т. д. Векселя к получению представляют собой формальное свидетельство причитающихся сумм, но это не делает их легче инкассируемыми по сравнению с дебиторской задолженностью. Векселя к получению свободнее обращаются и отдаются в залог для получения ссуды, чем дебиторская задолженность, и, следовательно, считаются более ликвидными. Но на практике это различие не очень заметно.

Дебиторская задолженность, относимая к текущим активам, должна быть получена в течение года или нормального производственно-коммерческого цикла. *Нормальный производственно-коммерческий цикл* – понятие, имеющее большое значение при разделении статей на текущие и нетекущие. Производственно-коммерческий цикл охватывает весь отрезок времени начиная с вложения денег для осуществления закупок, до взыскания дебиторской задолженности, возникшей в результате продажи продукции и услуг (рис. 7)¹.

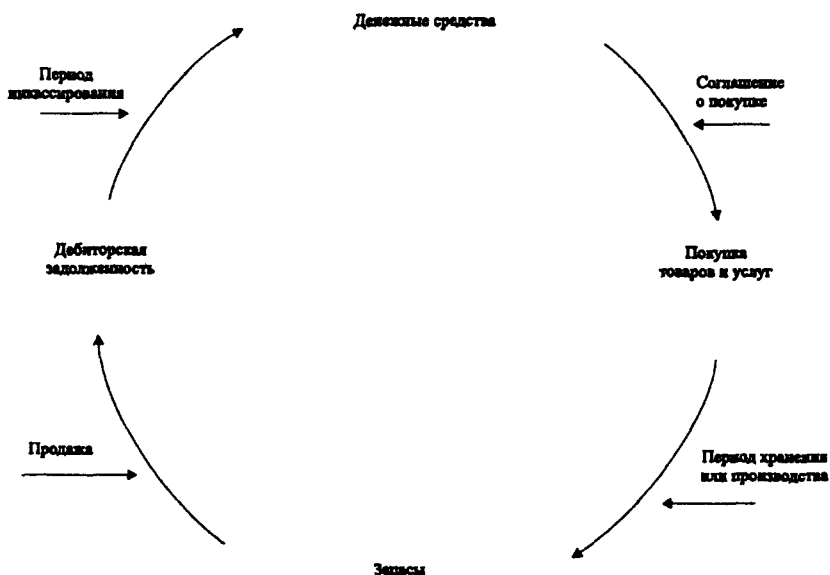


Рис. 7. Производственно-коммерческий цикл

Если нормальный срок уплаты задолженности – больше года (например, платежи в рассрочку), тогда их отнесение к текущим активам правильно лишь при том условии, что срок уплаты всех долгов является нормальным и определяется родом деятельности предприятия. По своему характеру определенные типы задолженности требуют отдельного отражения, например, задолженность филиалов предприятий, должностных лиц и работников.

¹ Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Научн. ред. пср. И. И. Елиссеева. Гл. ред. Я. В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2002. 624 с.: ил. (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).

В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые достаточно статичны, не могут быть резко изменены, так как в значительной степени определяются сутью технологического процесса, дебиторская задолженность представляет собой динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в компании политики в отношении покупателей продукции. Поскольку дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств, т. е. в принципе она не выгодна хозяйствующему субъекту, напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении. Теоретически дебиторская задолженность может быть сведена до минимума, тем не менее этого не происходит по многим причинам, в том числе и по причине конкуренции.

Аналитические процедуры, имеющие отношение к управлению дебиторской задолженностью, входят в систему внутрифирменного финансового анализа и управленческого контроля. Их основное содержание – контроль за своевременностью оплаты счетов. Для этого необходим анализ показателей оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность (ускорение оборачиваемости свидетельствует о вовлечении в хозяйственный оборот высвобожденных денежных средств).

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующую группу показателей:

1) *оборачиваемость дебиторской задолженности* (в оборотах)

$$O_{\text{д}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя дебиторская задолженность}} =$$

$$= \frac{\text{стр. 010 ф. № 2}}{0,5 \times [\sum \text{стр. 230 (н. г.), 230 (к. г.), 240 (н. г.), 240 (к. г.)]}$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующим субъектом. Если при расчете данного показателя выручка продаж считается по переходу права собственности, то увеличение показателя означает сокращение продаж в кредит, а снижение – увеличение объема предоставляемого кредита;

2) *период погашения дебиторской задолженности* (в днях)

$$D_{\text{поз}} = \frac{360}{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}$$

Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск ее непогашения. Данный показатель следует рассматривать по юридическим и физическим лицам, видам продукции, условиям расчетов, т. е. условиям заключения сделок.

Объем скрытой дебиторской задолженности, который может возникнуть вследствие предварительной оплаты материалов поставщикам без соответствующей их отгрузки, предприятия выявляют на основе анализа и оценки состояния расчетов по данным аналитического учета;

3) *доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов*

$$Y_{дз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Текущие активы}} 100 = \\ = \frac{(\text{стр. 230} + \text{стр. 240}) \text{ ф. № 1}}{\text{стр. 290 ф. № 1}}$$

Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества хозяйствующего субъекта;

4) *долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности*

$$Y_{сдз} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} 100.$$

Данный показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности. Вообще *сомнительная задолженность* – это дебиторская задолженность, не погашенная в сроки, установленные договорами, и не обеспеченная соответствующими гарантиями.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности следует проводить в сравнении с предыдущим отчетным периодом (табл. 39).

Таблица 39

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности предприятий легкой промышленности Астраханской области в 1999–2001 гг.

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение		
				2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	101 729	141 757	140 251	+40 028	-1506	+38 299
2. Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	18 442	17 257	19 866	-1185	+2609	+1424
3. Средняя краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	6157	5074	11 082	-1083	+6008	+4925
4. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	17 206	17 715	22 073	+509	+4358	+4867
5. Сомнительная дебиторская задолженность, тыс. руб.	13 273	14 256	8484	+983	-5772	-4789
6. Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	5,52	8,21	7,06	+2,69	-1,15	+1,54
в том числе краткосрочной	16,52	27,94	12,66	+ 11,42	-15,28	-3,86

Окончание табл. 39

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Изменение		
				2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.	2001 г. от 1999 г.
7. Период погашения дебиторской задолженности, в днях	65	44	51	-21	+7	-14
в том числе краткосрочной	22	13	28	-9	+15	+6
8. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	25,50	25,98	25,46	+0,48	-0,52	-0,04
в том числе доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме текущих активов, %	20,16	19,17	19,64	-0,99	+0,47	-0,52
9. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме, %	77,14	80,47	38,44	+3,33	-42,03	-38,7

Данные табл. 39 показывают, что состояние расчетов с дебиторами у предприятий легкой промышленности в 2001 г. по сравнению с 1999 г. несколько улучшилось. В частности, наблюдается увеличение показателя дебиторской задолженности в 2000 и 2001 гг. по сравнению с 1999 г., что означает сокращение продаж в кредит. Однако в 2001 г. по сравнению с 2000 г. данный показатель уменьшился на 1,15 пункта по общей дебиторской задолженности и на 15,28 пунктов по краткосрочной дебиторской задолженности, что свидетельствует об увеличении объема предоставленного коммерческого кредита.

Также в 2000 г. произошло уменьшение срока погашения дебиторской задолженности – на 21 день, а в 2001 г. по сравнению с 1999 г. – на 14 дней. Это означает снижение риска непогашения задолженности. В то же время период погашения краткосрочной дебиторской задолженности в 2000 г. уменьшился на 9 дней, а в 2001 г. увеличился на 6 дней.

Из расчетов можно сделать вывод, что состояние долгосрочной дебиторской задолженности к концу 2001 г. улучшилось, а вот состояние краткосрочной дебиторской задолженности стало хуже (ее величина в 2001 г. увеличилась в 1,7 раза), что увеличило величину общей дебиторской задолженности на 4358 тыс. руб.

Особое внимание следует обратить на повышение качества задолженности. В 2001 г. доля сомнительной дебиторской задолженности уменьшилась почти в 2 раза по сравнению с предыдущими периодами и составила 38,44% от общей величины дебиторской задолженности.

Необходимо принять во внимание, что доля дебиторской задолженности и доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме текущих активов в 2001 г. незначительно снижается по срав-

нению с 1999 и 2000 г., что является наметившейся тенденцией к повышению ликвидности текущих активов (т. е. структура имущества предприятия исследуемой отрасли становится более мобильной).

Для аналитика оценка дебиторской задолженности важна с двух точек зрения:

- 1) цены реализации активов;
- 2) влияния на прибыль.

Конечно, эти аспекты взаимосвязаны. Опыт показывает, что уплачивают далеко не все долги, к тому же некоторые уплачивают не полностью.

Хотя решение об инкассируемости любого счета может быть принято в любое подходящее время, инкассируемость дебиторской задолженности лучше оценивать на основе прошлого опыта с учетом текущих условий. Риск состоит в том, что прошлый опыт может неадекватно характеризовать будущие убытки и что не все текущие условия могут быть учтены. В результате можно получить значительный убыток, который повлияет и на состояние текущих активов, и на прибыль за рассматриваемый период.

Другой аспект оценки дебиторской задолженности относится к долгосрочной дебиторской задолженности, которая является беспроцентной или приносит чрезвычайно низкий доход в виде процентов.

При анализе дебиторской задолженности перед аналитиком встают два наиболее существенных вопроса, касающихся дебиторской задолженности:

1. Является ли дебиторская задолженность подлинной, по праву причитающейся и взыскиваемой?
2. Правильно ли оценивается вероятность погашения долга?

Хотя безоговорочное мнение независимого аудитора должно давать утвердительный ответ на эти вопросы, финансовый аналитик должен выявить возможность ошибки при внесении решения или ее отсутствие.

1. Описание дебиторской задолженности, или пояснения к финансовой отчетности, обычно не содержит достаточного объема информации для того, чтобы правильно судить о том, является ли дебиторская задолженность подлинной, по праву причитающейся и взыскиваемой. Поэтому для большей уверенности надо использовать дополнительные источники информации и знать специфические методы, применяемые в отрасли. В некоторых отраслях, например таких как производство игрушек или пекарная промышленность, потребители обладают реальным правом возврата товара, и на это надо сделать поправку.

Аналитик должен всегда иметь в виду, что и незакрепленные соглашения между покупателем и продавцом, стремящимся продать свой товар, и быстро меняющиеся условия спроса могут сильно уменьшить вероятность уплаты дебиторской задолженности.

В некоторых случаях задолженность возникает не из-за продажи, а из-за ссуды товарами или услугами, которая не может рассматриваться как обычная задолженность.

2. В большинстве случаев объем резерва для возмещения невыплаченной дебиторской задолженности рассчитывается исходя из прошлого опыта, хотя следует принимать во внимание текущие условия и тенденции в отрасли. В действительности бухгалтер, вероятно, может уделить больше внимания первому, чем второму. Если бухгалтеру удобнее и практичнее опираться в расчетах резерва по сомнительным долгам на прошлый опыт, то он может проследить изменение условий или наметившиеся тенденции. Аналитик должен обладать здравым смыслом и разбираться в ситуации в отрасли, чтобы оценить соответствие размера резерва.

Как бы ни была отлажена система работы с дебиторами, всегда существует риск неполучения платежа, хотя бы по непредвиденным обстоятельствам, поэтому исходя из принципа осторожности необходимо заранее создавать резерв на потери в связи с несостоятельностью покупателя. Резерв создается по результатам проведенной инвентаризации дебиторской задолженности. Величина резерва определяется по каждой сумме сомнительной задолженности в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

Если до конца года, следующего за годом создания резерва, он в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяют к прибыли соответствующего года.

Для целей налогообложения суммы отчислений включаются в резерв в состав внереализационных расходов равномерно в течение отчетного (налогового) периода. Величина отчислений в резерв (в процентах от суммы сомнительной задолженности) зависит от срока возникновения сомнительного долга (до 45 дней – 0%, от 45 до 90 дней – 50%, свыше 90 дней – 100%) и не может превышать 10% выручки отчетного (налогового) периода.

Но информация, полезная для оценки общего уровня риска по сомнительным долгам, не всегда содержится в публикуемой финансовой отчетности. Такая информация может содержать следующий круг вопросов:

1. Какова концентрация потребителей? Какую долю общей дебиторской задолженности составляет долг одного или нескольких основных потребителей? Окажет ли неуплата долга каким-либо одним дебитором серьезное влияние на финансовое положение анализируемого хозяйствующего субъекта?

2. Каковы сроки уплаты долгов?

3. Какова доля пролонгированных векселей в общей сумме векселей к получению?

4. Были ли сделаны поправки на торговые скидки, случаи возврата, другие льготы, на которые имеют право потребители?

При оценке текущего финансового состояния и способности хозяйствующего субъекта выполнить свои обязательства на данный момент времени, что выражается такими показателями, как коэффициент покрытия, аналитик должен полностью выявить значение тех условностей учета, которые связаны с классификацией дебиторской задолженности как текущего актива. Так, теория производственно-коммерческого цикла допускает включение в раздел текущих активов дебиторской задолженности, выплачиваемой в рассрочку, которая, возможно, не будет инкассирована в течение нескольких лет. При сопоставлении такой задолженности с текущей кредиторской задолженностью следует делать поправку на их различное распределение во времени.

С целью определения конкретных причин образования сомнительной дебиторской задолженности проводят внутренний анализ суммы этой задолженности по дебиторам и срокам возникновения, основанный на оперативных данных бухгалтерского учета.

На основе оперативной отчетности производят ранжирование задолженности по срокам оплаты счетов, которые классифицируют по группам: срок оплаты не наступил, просрочка – от 1 до 30 дней (до 1 месяца), от 31 до 90 дней (от 1 до 3 месяцев), от 91 до 180 дней (от 3 до 6 месяцев), от 181 до 360 дней (от 6 месяцев до 1 года), от 360 дней и более (более 1 года).

Ежемесячное составление такой таблицы позволит аналитику представить четкую картину состояния расчетов с разными дебиторами, а также выявить просроченную задолженность.

Дебиторская задолженность согласно срокам платежей возникает как результат применяемых форм расчетов и оговаривается в договорах купли-продажи или поставки. Просроченная дебиторская задолженность возникает вследствие недостатков в работе предприятия-покупателя. Необходимо приложить все усилия, чтобы взыскать эту задолженность в ближайшее время, так как затяжка может привести к ее списанию на уменьшение финансовых результатов анализируемого хозяйствующего субъекта.

Исходя из проведенного анализа дебиторской задолженности можно сделать вывод, что предприятия легкой промышленности Астраханской области имеют определенные проблемы с дебиторами, и эти проблемы практически не уменьшаются.

Существуют некоторые общие рекомендации, позволяющие управлять дебиторской задолженностью.

С целью максимизации притока денежных средств хозяйствующему субъекту следует контролировать состояние расчетов с покупателями и соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, так как значи-

тельное повышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации и привлечению дополнительных дорогостоящих источников финансирования; расширить круг потребителей продукции исследуемого предприятия с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями; разработать систему договоров с гибкими условиями в отношении сроков и формы оплаты.

Предоплата обычно предполагает наличие скидки.

Частичная предоплата сочетает предоплату и продажу в кредит.

Передача на реализацию предусматривает, что предприятие сохраняет права собственности на товары, пока не будет получена плата за них.

Выставление промежуточного счета эффективно при долгосрочных контрактах и обеспечивает регулярный приток денежных средств по мере выполнения отдельных этапов работы.

Банковская гарантия предполагает, что банк будет возмещать необходимую сумму в случае неиспользования дебитором своих обязательств.

Гибкое ценообразование используют для защиты предприятия от инфляционных убытков. Гибкие цены могут быть привязаны к общему индексу инфляции; также они зависят от индекса инфляции для конкретных товаров, должны учитывать фактический срок оплаты и прибыль от альтернативных вложений денежных средств.

Контракты должны быть гибкими: если полная предоплата невозможна, то следует попытаться получить частичную предоплату.

Предложение скидок клиенту оправданно, если оно приводит к расширению продаж и более высокой общей прибыли. Если предприятие испытывает дефицит денежных средств, то скидки могут быть предоставлены с целью увеличения притока денег, даже если в отдаленной перспективе общий финансовый результат от конкретной сделки будет отрицательным. При прочих равных условиях скидка за раннюю оплату должно отдаваться предпочтение перед штрафами за просроченную оплату. Скидки обычно более целесообразны. Следует также:

– оценить влияние скидок на финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта;

– установить целевые ориентиры для различных видов скидок. Например, часть продаж в кредит может быть зарезервирована только для перспективных клиентов, которые в данный момент не имеют в наличии денежных средств, или для входа на новые важные рынки, а также для отдельных чрезвычайных случаев;

– установить вознаграждение персонала отдела сбыта в зависимости от эффективности мер по увеличению продаж и получению платежей.

Эффективная система установления взаимоотношений с покупателями подразумевает:

а) качественный отбор клиентов, которым можно предоставлять кредит;

- б) определение оптимальных условий кредитования;
- в) четкую процедуру предъявления претензий;
- г) контроль за тем, как клиенты используют условия договоров.

Как бы ни была эффективна система отбора покупателей, в ходе взаимодействия с ними не исключены всевозможные накладки, поэтому предприятие вынуждено организовывать некоторую систему контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины. Эта система, называемая системой администрирования взаимоотношений с покупателями, подразумевает:

- а) регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам погашения и др.;
- б) минимизацию временных интервалов между моментами завершения работ, отгрузки продукции, предъявления платежных документов;
- в) направление платежных документов по надлежащим адресам;
- г) аккуратное рассмотрение запросов клиентов об условиях оплаты;
- д) четкую процедуру оплаты счетов и получения платежей.

Практические приемы управления дебиторской задолженностью позволяют изменить политику кредитования и инкассации, привлекая более выгодными условиями больше клиентов, обеспечивая продажу большего объема продукции, тем самым увеличивая сумму выручки от продаж и, самое главное, обеспечивая скорейшее поступление денежных средств в организацию, что приведет к сокращению текущих финансовых потребностей, отказу от привлечения дорогостоящих заемных кредитов (самый дешевый и доступный источник финансирования – собственные ресурсы). В результате она станет более независимой, финансово устойчивой, платежеспособной, и это повысит ее рейтинг, так как стабильная организация внушает больше доверия, что располагает к сотрудничеству кредиторов, поставщиков, покупателей и других субъектов рынка, с которыми она в процессе работы тесно взаимодействует.

Актуальным является вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности. Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности – один из этапов анализа дебиторской задолженности, позволяющий выявить причины ее образования. Поэтому анализ дебиторской задолженности необходимо дополнить анализом кредиторской задолженности.

Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности. Анализ проводят по данным аналитического учета расчетов с поставщиками и прочими кредиторами.

Основными задачами являются:

- оценка и анализ динамики и структуры кредиторской задолженности по сумме и кредиторам;
- выделение суммы просроченной кредиторской задолженности, в том числе срочной, оценка факторов, повлиявших на ее образование;
- определение сумм штрафных санкций, возникших в результате образования просроченной кредиторской задолженности.

Сроки анализируемой задолженности детализируют в зависимости от задач анализа.

К *кредиторской задолженности* относятся обязательства по выплате денег, оказанию услуг или передаче активов. Их можно также определить как требования по отношению к текущим и будущим активам и ресурсам предприятия. Эти требования обычно имеют более высокий приоритет по сравнению с требованиями владельцев предприятия, подтвержденными ценными бумагами, составляющими собственный капитал предприятия.

Кредиторская задолженность обладает преимущественным требованием на активы и ресурсы хозяйствующего субъекта, и аналитик должен быть уверен в том, что они должным образом отражены в отчетности вместе с исчерпывающим описанием: объем, дата погашения и условия обеспечения и ограничения, к которым они обязывают хозяйствующий субъект.

Из определения Л. А. Бернштейна [23, с. 42] *кредиторская задолженность (пассивы – liabilities)* – это возможная потеря в будущем экономической выгоды из-за обязательств, имеющихся у отдельного предприятия по передаче активов или предоставлению услуг другим предприятиям в будущем в результате прошлых сделок или событий.

Кредиторская задолженность имеет три существенные характеристики:

1. Она воплощает обязанности и ответственность перед одним или большим числом предприятий, которые требуют их погашения посредством возможной будущей передачи или использования активов к оговоренной или определяемой дате при наступлении особых событий или при возникновении потребности.

Обязанность (или ответственность) отдельного предприятия оставляет ему ограниченный выбор или вовсе не оставляет ему выбора в отношении того, чтобы исключить в будущем убыток.

2. Наличие осуществимых требований не является необходимой предпосылкой для того, чтобы классифицировать обязательства как пассивы, если будущие платежи наличными или другая передача активов для погашения обязательств возможны иным образом.

Сделки или другие события, влекущие за собой возникновение обязательств предприятия, уже совершились.

3. Однажды возникнув, задолженность продолжает учитываться как пассивы предприятия до тех пор, пока предприятие не погасит их или пока не произойдет другое событие или обстоятельство, которое погасит их или избавит предприятие от ответственности за их погашение.

Итак, *кредиторская задолженность* есть обязательство перед контрагентами: поставщиками – за полученные товарно-материальные ценности и оказанные услуги; рабочими и служащими – по оплате труда; бюджетом – по налогу на прибыль и другим платежам и т. д.

Кредиторская задолженность возникает, как правило, вследствие существующей системы расчетов, когда долг одной организации другой погашается по истечении определенного периода после возникновения задолженности.

Кредиторская задолженность часто возникает в тех случаях, когда предприятие сначала отражает у себя в учете возникновение (начисление) задолженности (перед работниками по оплате труда, перед бюджетом по разного рода платежам и т. п.), а по истечении определенного времени погашает эту задолженность (выплачивает заработную плату из кассы, перечисляет в бюджет деньги с расчетного счета и т. п.). Иногда кредиторская задолженность является следствием несвоевременного выполнения хозяйствующим субъектом (по разным причинам) своих платежных обязательств.

Так, по статье *«Поставщики и подрядчики»* показывают задолженность предприятия перед поставщиками и подрядчиками за полученные товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги. По этой статье отражают также задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам. *Неотфактурованными поставками* называются поставки товарно-материальных ценностей, при которых отсутствуют сопроводительные документы поставщиков (в основном при расчетах с иногородними поставщиками).

По статье *«Векселя к уплате»* показывают задолженность организации перед поставщиками, подрядчиками и другими кредиторами, обеспеченную выданными векселями.

По статье *«Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами»* показывается задолженность основного (материнского) общества по текущим расчетам с дочерними и зависимыми обществами.

По статье *«Задолженность перед персоналом организации»* фиксируют долг предприятия работникам по начисленной, но еще не выплаченной заработной плате.

По статье *«Задолженность перед государственными внебюджетными фондами»* приводят задолженность предприятия по отчислениям на социальное страхование, пенсионное обеспечение, на обязательное медицинское страхование.

По статье *«Задолженность перед бюджетом»* отражают долги хозяйствующего субъекта перед бюджетом по всем видам платежей.

По статье *«Авансы полученные»* показывают задолженность организации по полученным авансам в счет предстоящих расчетов.

По статье *«Прочие кредиторы»* отражают задолженность предприятия по расчетам, не нашедшим отражения по другим статьям подраздела «Кредиторская задолженность» (по внебюджетным платежам, по имущественному и личному страхованию, с депонентами, в том числе по депонированной заработной плате, по внутрихозяйственным расчетам и т. п.).

Для анализа кредиторской задолженности на основе данных раздела 2 формы № 5 составят аналитическую таблицу (табл. 40).

Из табл. 40 видно, что в начале 1999 г. кредиторская задолженность предприятий легкой промышленности Астраханской области состояла на 99,94% из краткосрочной и на 0,06% – из долгосрочной задолженности. К концу 2001 г. ситуация в корне поменялась. Доля краткосрочной задолженности в общей сумме кредиторской задолженности понизилась до 55,67%, а доля долгосрочной задолженности, в свою очередь, повысилась до 44,33%. Также за анализируемый период наблюдаются резкие скачки доли просроченных обязательств: так, например, в начале 2000 г. – на 28,83%, а в конце этого же периода – на 41,94%. Причем более половины суммы просроченной задолженности составляет задолженность со сроком погашения более 3 месяцев. Но в то же время прослеживается положительная тенденция – краткосрочная просроченная задолженность свыше 3 месяцев к концу 2001 г. составила всего лишь 4,65%.

В составе долгосрочной кредиторской задолженности 100% задолженности приходится на просроченную, что является негативным фактором для предприятий легкой промышленности Астраханской области за анализируемый период.

По данным рассматриваемой аналитической таблицы можно сделать вывод, что исследуемая отрасль имеет определенные финансовые затруднения, связанные с дефицитом денежных средств. Это подтверждается темпом роста остатка кредиторской задолженности: в 1999 г. он составил 124,05%, в 2000 г. – 119,70%, в 2001 г. – 117,60%.

Также необходимо отметить, что на конец 2001 г. темп роста остатка кредиторской долгосрочной просроченной задолженности длительно свыше 3 месяцев составил 188,19%.

Все это подтверждает неутешительные выводы о кризисном финансовом состоянии предприятий легкой промышленности Астраханской области в 1999–2001 гг.

Таблица 40

**Анализ состава и движения кредиторской задолженности
предприятий легкой промышленности Астраханской области
в 1999–2001 гг.**

Показатели	Остаток на начало периода		Возникло		Погашено		Остаток на конец периода		Темп роста остатка, %
	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	
Кредиторская задолженность – всего									
1999 г.	60 421	100	145 001	100	130 467	100	74 955	100	124,05
2000 г.	70 726	100	169 711	100	155 781	100	84 656	100	199,70
2001 г.	79 502	100	207 297	100	193 302	100	93 497	100	117,60

Окончание табл. 40

Показатели	Остаток на начало периода		Возникло		Погашено		Остаток на конец периода		Темп роста остатка, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
1. Краткосрочная									
1999 г.	60 383	99,94	144 991	99,99	130 467	100	74 907	99,94	124,05
2000 г.	30 160	42,64	166 609	98,17	146 649	94,14	50 120	59,20	166,18
2001 г.	44 966	56,56	18 4292	88,90	177 204	91,67	52 054	55,67	115,76
а) в том числе просроченная									
1999 г.	13 812	22,86	92 838	64,03	91 776	70,34	14 874	19,84	107,69
2000 г.	20 389	28,83	21 017	12,38	5905	3,79	35 501	41,94	174,12
2001 г.	30 551	38,43	42 505	20,50	38 612	19,97	34 444	36,84	112,74
- из нее длительностью свыше 3 месяцев									
1999 г.	9369	15,51	21 876	15,09	22 514	17,26	8732	11,65	93,20
2000 г.	19 589	27,70	19 324	11,39	5438	3,49	33 475	39,54	170,89
2001 г.	28 610	35,99	2678	1,29	26 941	13,94	4347	4,65	15,19
2. Долгосрочная									
1999 г.	38	0,06	10	0,01	-	-	48	0,06	126,32
2000 г.	40 566	57,36	3102	1,83	9132	5,86	34 536	40,80	85,14
2001 г.	34 536	43,44	23 005	11,10	16 098	8,33	41 443	44,33	119,99
а) в том числе просроченная									
1999 г.	38	0,06	10	0,01	-	-	48	0,06	126,32
2000 г.	40 566	57,36	3102	1,83	9132	5,86	34 536	40,80	85,14
2001 г.	34 536	43,44	23 005	11,10	16 098	8,33	41 443	44,33	119,99
- из нее длительностью свыше 3 месяцев									
1999 г.	38	0,06	10	0,01	-	-	48	0,06	126,32
2000 г.	-	-	2074	1,22	-	-	2074	2,45	-
2001 г.	2074	2,61	6002	2,90	4173	2,16	3903	4,17	188,19
б) из п. 1.2 задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты									
1999 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Для более детального исследования состояния кредиторской задолженности необходимо рассмотреть каждую статью задолженности по срокам образования (до 1 месяца, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, от 6 до 12 месяцев, свыше 12 месяцев).

В составе обязательств любого хозяйствующего субъекта условно можно выделить задолженность *срочную* (задолженность перед бюджетом, по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению) и *обычную* (обязательства перед дочерними и зависимыми обществами,

авансы полученные, векселя к уплате, прочим кредиторам, а также задолженность поставщикам). Исходя из этого в анализе состояния кредиторской задолженности необходимо определить соответствие доли срочной и обычной задолженности в составе обязательств хозяйствующего субъекта.

В процессе анализа кредиторской задолженности рассчитывают и оценивают в динамике показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов этой задолженности в течение анализируемого периода:

1) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (в оборотах)

$$K_{об.кр. задолж} = \frac{\text{Выручка от продажи продукции}}{\text{Средняя величина кредиторской задолженности (за год, квартал)}} =$$

$$= \frac{\text{стр. 010 ф. № 2}}{0,5(\text{стр. 620 баланса н. г.} + \text{стр. 620 баланса к. г.})}.$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующему субъекту;

2) период погашения кредиторской задолженности (в днях)

$$D_{пгш} = \frac{360}{K_{об.кр. задолж}}.$$

Чем продолжительнее период погашения задолженности, тем выше риск ее непогашения.

В заключение анализа проводится сравнение дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 41) по таким показателям, как:

- темп роста, %;
- оборачиваемость, в оборотах;
- период погашения задолженности, в днях.

По итогам этого сравнения прогнозируют перспективы хозяйствующего субъекта, его финансовое состояние, платежеспособность, а также дают рекомендации:

– следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия, делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования для погашения возникающей кредиторской задолженности;

– контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

– расширить систему авансовых платежей. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что хозяйствующий субъект реально получает лишь часть стоимости выполненных работ;

– своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым относятся: просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям; сверхнормативная задолженность по устойчивым пассивам;

– задолженность за товары отгруженные, не оплаченные в срок; задолженность поставщикам и покупателям по претензиям; задолженность по расчетам возмещения материального ущерба; задолженность по статье «Прочие дебиторы».

Таблица 41

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятий легкой промышленности Астраханской области за 1999–2001 гг.

Показатели	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность
1. Темп роста, %		
1999 г.	124,05	87,44
2000 г.	119,70	104,80
2001 г.	117,60	125,00
2. Оборачиваемость, в оборотах		
1999 г.	1,50	5,52
2000 г.	1,82	8,21
2001 г.	1,62	7,06
В том числе оборачиваемость краткосрочной, в оборотах		
1999 г.	1,50	16,52
2000 г.	3,53	27,94
2001 г.	2,89	12,66
3. Период погашения задолженности, в днях		
1999 г.	240	65
2000 г.	198	44
2001 г.	222	51
В том числе период погашения краткосрочной задолженности, в днях		
1999 г.	240	22
2000 г.	102	13
2001 г.	125	28

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 41) позволяет сделать следующие выводы: на предприятиях исследуемой отрасли преобладает сумма кредиторской задолженности, а также

темп прироста меньше, чем темп прироста кредиторской задолженности. Причина этого – в более низкой скорости обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской. Такая ситуация ведет к неплатежеспособности предприятий легкой промышленности Астраханской области за анализируемый период, так как показатели оборачиваемости имеют низкую величину, а период погашения кредиторской задолженности примерно в 2 раза превышает период погашения дебиторской задолженности.

Весьма актуален вопрос о правомочии сопоставления дебиторской и кредиторской задолженности. Здесь позиции аналитика и бухгалтера могут быть диаметрально противоположными: первый допускает возможность сопоставления (в частности, весь анализ ликвидности и платежеспособности с использованием таких коэффициентов основан на таком сопоставлении), второй – нет. При этом бухгалтер приводит обычно следующие аргументы.

Иногда считают, что дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы она не превышала кредиторскую, и что при анализе следует принимать во внимание только разность между ними. Это мнение глубоко ошибочно, так как предприятие обязано погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает ли оно долги от своих дебиторов или нет. Поэтому при анализе дебиторскую и кредиторскую задолженность следует рассматривать раздельно: дебиторскую – как средства, временно отвлеченные из оборота, а кредиторскую – как средства, временно привлеченные в оборот. Также многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то анализируемый субъект рационально использует средства, т. е. временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает от оборота.

Фактический анализ учетных данных показывает, что такие выводы являются необоснованными. Так как для действующего предприятия кредиторская задолженность является источником средств, экономическая целесообразность использования такого источника определяется не отношением к дебиторской задолженности, а значением финансового рычага. То есть прибыль от использования заемных средств (кредиторской задолженности) должна быть выше, чем проценты, уплачиваемые за пользование кредитом. В качестве процентов могут выступать финансовые санкции, риск потери заложенного имущества, судебный иск о банкротстве.

Приведенные аргументы весомы. Можно заметить только, что в мировой учетно-аналитической практике сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности – обычный и весьма распространенный прием.

Особое внимание следует уделять анализу данных о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности.

Анализ амортизируемого имущества

К амортизируемому имуществу предприятия относятся нематериальные активы, основные средства и малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Источниками информации для анализа являются бухгалтерский баланс, приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5, раздел III) и бухгалтерские справки.

Нематериальные активы – это часть имущества предприятия, которая не имеет физической структуры, может быть отделена от другого имущества и предназначена для использования в течение более 12 месяцев. При этом нематериальный актив должен приносить доход в будущем и должен быть оформлен соответствующими документами. Отличительным признаком этих активов, который тем не менее характерен не только для них, является то, что они зависят от ожидаемой прибыли. В большинстве случаев величина этой прибыли неразрывно связана с продолжением деятельности предприятия.

Основными категориями нематериальных активов являются:

- 1) гудвилл – стоимость деловых связей рассматриваемого хозяйствующего субъекта;
- 2) патенты, авторские права и торговые марки;
- 3) права собственности на арендованное имущество и на его усовершенствование; -
- 4) права на разработку и затраты на разработку природных ресурсов;
- 5) формулы, технологии и образцы (например, программное обеспечение или документация);
- 6) лицензии, франчайзинг, участие в тех или иных ассоциациях и т. д. и списки клиентов.

Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности к нематериальным активам, используемым в течение длительного периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящим доход, относятся права, возникающие:

- а) из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства, на программы для ЭВМ и др.;
- б) из патентов на изобретения;
- в) из свидетельств на товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование;
- г) ноу-хау и т. п.

Также к нематериальным активам относятся организационные расходы, признанные вкладом в уставный капитал, а также репутация предприятия.

В ПБУ 14/2000 приведен закрытый перечень объектов, которые относятся к нематериальным активам.

В него вошли исключительные права патентообладателя на изобретения, исключительные авторские права на компьютерные программы и

базы данных, исключительные права владельца на товарный знак и знак обслуживания, право автора или иного правообладателя на топологии интегральных схем.

Также в составе нематериальных активов учитывают организационные расходы, связанные с образованием юридического лица, как часть вклада учредителей (участников) в уставные (складочные) капиталы организации.

Кроме того, к нематериальным активам относится и деловая репутация организации.

Инвестиции в нематериальные активы окупаются в течение определенного периода за счет дополнительной прибыли, получаемой предприятием в результате их применения, и за счет амортизационных отчислений. С развитием рыночных отношений увеличиваются размер и доля нематериальных активов в общей сумме капитала хозяйствующего субъекта. Увеличивается и экономический интерес в повышении доходности предприятия за счет использования исключительного права предприятия на результаты интеллектуальной деятельности. Поэтому анализ эффективности использования нематериальных активов имеет большое значение.

Предполагается, что нематериальные активы имеют ограниченный срок эксплуатации и соответственно должны амортизироваться. В зависимости от типа нематериальных активов их срок эксплуатации может быть ограничен такими факторами, как законодательные, договорные или регулирующие условия спрос и конкуренция ожидаемый срок использования и другие экономические факторы.

Стоимость каждой статьи нематериальных активов должна амортизироваться в течение индивидуального срока полезной эксплуатации с учетом всех факторов, которые определяют его продолжительность.

Удельный вес нематериальных активов в имущественной массе всех активов хозяйствующего субъекта в настоящее время на отечественных предприятиях настолько низок, что не выдерживает сравнения с аналогичными показателями предприятий в странах с развитой рыночной экономикой. Поэтому практический опыт организации учетно-аналитического обеспечения управления нематериальными объектами еще не достаточен и не позволяет сделать глубоких обобщений и надежных рекомендаций.

Расширенный анализ нематериальных активов включает:

- анализ объема, динамики, структуры и состояния нематериальных активов;
- анализ по видам, срокам полезного использования и правовой защищенности;
- анализ эффективности использования нематериальных активов;

– анализ ликвидности нематериальных активов и степени риска вложений капитала в нематериальные активы.

При оценке ценности нематериальных активов для предприятия требуются осторожность и полное понимание их характера. Поскольку эти активы могут во многих случаях быть наиболее ценным имуществом, принадлежащим предприятию, и поскольку они могут недооцениваться, а также довольно часто учитываться по завышенной стоимости, нежелательно исключать их из общего рассмотрения при проведении комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Используя данные п. 1 раздела III формы № 5, можно провести анализ динамики изменений в объеме нематериальных активов по общей величине и по видам за отчетный период по сравнению с данными прошлого периода. Наиболее полно методика анализа нематериальных активов описана А. Д. Шереметом.

Для целей учета, анализа и оценки нематериальных объектов разрабатывают систему экономических показателей, характеризующих состояние и движение изучаемого объекта. Особое значение для принятия управленческих решений имеют показатели эффективности использования нематериальных активов, отражающих степень их влияния на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности предприятия.

Первым этапом анализа нематериальных активов является анализ динамики и структуры нематериальных активов, который проводят по данным бухгалтерского баланса предприятия и приложения к нему. При наличии отчетных данных за ряд периодов проводят трендовый анализ, т. е. рассчитывают абсолютные и относительные отклонения по отношению к предшествующим периодам, а также определяют средние отклонения (табл. 42).

Из данных табл. 42 видно, что в анализируемый период в структуре нематериальных активов основную долю занимают прочие нематериальные активы (на начало 1999 г. – 100%, на конец 2000 г. – 59,68% и на конец 2001 г. – 92,02%) и незначительную часть – права на объекты промышленной собственности, т. е. авторские права (на начало 1999 г. – 0%, на конец 2000 г. – 40,32% и на конец 2001 г. – 7,98%).

Из этого можно сделать выводы, что предприятия легкой промышленности Астраханской области в период 1999–2001 гг. практически не используют в своей работе результаты интеллектуальной собственности, так как данный вид активов составляет всего лишь в 1999 г. – 0,04%, в 2000 г. – 0,09%, в 2001 г. – 0,04% стоимости имущества (данные табл. 7).

Таблица 42

**Анализ объема, структуры и динамики нематериальных активов
предприятий легкой промышленности Астраханской области
в период 1999–2001 гг. (тыс. руб.)**

Показатели	Остаток на начало года		Остаток на конец года		Изменение, в %	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Суммы, тыс. руб.	Уд. вес, %
1. Права на объекты промышленной (интеллектуальной) собственности и в том числе права, возникающие:						
1999 г.	–	–	6	5,08	+6	+5,08
2000 г.	6	5,12	102	40,32	+96	+3,52
2001 г.	102	40,32	13	7,98	–89	–32,34
1.1. Из авторских прав и иных договоров...						
1999 г.	–	–	6	5,08	+6	+5,08
2000 г.	6	5,12	102	40,32	+96	+3,52
2001 г.	102	40,32	13	7,98	–89	–32,34
1.2. Из свидетельств на полезную модель						
1999 г.	–	–	–	–	–	–
2000 г.	–	–	–	–	–	–
2001 г.	–	–	–	–	–	–
1.3. Из прав на ноу-хау						
1999 г.	–	–	–	–	–	–
2000 г.	–	–	–	–	–	–
2001 г.	–	–	–	–	–	–
2. Права на пользование обособленными природными объектами						
1999 г.	–	–	–	–	–	–
2000 г.	–	–	–	–	–	–
2001 г.	–	–	–	–	–	–
3. Организационные расходы						
1999 г.	–	–	–	–	–	–
2000 г.	–	–	–	–	–	–
2001 г.	–	–	–	–	–	–
4. Деловая репутация организации						
1999 г.	–	–	–	–	–	–
2000 г.	–	–	–	–	–	–
2001 г.	–	–	–	–	–	–
5. Прочие						
1999 г.	19	100	112	94,92	+93	–5,08
2000 г.	111	94,87	151	59,68	+40	–35,19
2001 г.	151	59,68	150	92,02	–1	+32,34

Окончание табл. 42

Показатели	Остаток на начало года		Остаток на конец года		Изменение, в %	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Суммы, тыс. руб.	Уд. вес, %
Итого нематериальных активов						
1999 г.	19	100	118	100	+99	—
2000 г.	117	100	253	100	+136	—
2001 г.	253	100	163	100	-90	—

Нематериальные активы неоднородны по своему составу, характеру использования или эксплуатации в процессе производства, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности. Поэтому необходим дифференцированный подход к их оценке. Для этого проводят классификацию и группировку нематериальных активов по различным признакам. Таким образом появляется возможность оценки структуры нематериальных активов в заданном разрезе классификационных признаков.

Наиболее важны анализ и оценка структуры нематериальных активов по видам, источникам поступления (приобретения), по срокам полезного использования, по степени правовой защищенности, престижности, ликвидности и риска вложений капитала в нематериальные объекты, а также по степени использования в производстве и реализации продукции, по направлениям выбытия.

При анализе структуры нематериальных активов по источникам поступления выделяют следующие группы объектов:

нематериальные активы, в том числе: а) внесенные учредителями; б) приобретенные за плату или в обмен на другое имущество; в) полученные безвозмездно от юридических или физических лиц; г) субсидии государственных органов.

При анализе структуры нематериальных активов по степени правовой защищенности выделяют следующие группы объектов:

нематериальные активы, в том числе защищенные: а) патентами на изобретения; б) зарегистрированными лицензиями; в) свидетельствами на полезную модель; г) патентами на промышленные образцы; д) свидетельствами на товарный знак; е) свидетельствами на право пользования наименованием места происхождения товара; ж) свидетельствами об официальной регистрации программ ЭВМ, баз данных и топологий микросхем; з) авторскими правами.

Для анализа структуры нематериальных активов по срокам полезного использования составляют аналитическую таблицу. В современных условиях нормальный срок «жизни» промышленного новшества – 5–7 лет.

Более 10-летнего срока полезного использования имеют нематериальные активы: права на пользование землей, природными и иными ресурсами.

При анализе структуры *выбытия нематериальных активов* объекты группируют по следующим направлениям:

выбыло в отчетном периоде нематериальных активов, в том числе по следующим причинам: а) списание после окончания срока службы; б) списание ранее установленного срока службы; в) продажа (уступка) исключительных прав; г) безвозмездная передача нематериальных активов.

Престижность или *значимость* нематериальных активов может быть оценена только экспертным путем. Существует множество факторов, сдерживающих реализацию исключительных особенностей или свойств, характерных для этих объектов. К таким факторам относятся:

- а) несвоевременность новшества;
- б) дороговизна;
- в) чрезмерная исключительность;
- г) ограниченный круг потребителей;
- д) недостаточная правовая защищенность.

Поэтому эксперты используют в качестве основного критерия престижности нематериальных объектов спектр возможного полезного использования их свойств на трех уровнях: международном, общенациональном, отраслевом и региональном.

Вложения капитала в нематериальные активы *по степени ликвидности или риска* могут быть оценены по трем категориям:

- а) высоколиквидные;
- б) ограниченно ликвидные;
- в) низколиквидные.

Эта классификация относительна. В целом вложения капитала в нематериальные активы при оценке ликвидности имущества предприятия принято относить к низколиквидным, т. е. их реализация ниже продажи основных и оборотных активов.

Поэтому при необоснованном увеличении доли нематериальных активов в имуществе предприятия структура баланса ухудшается: снижаются показатели текущей ликвидности, снижается фондотдача внеоборотных активов и замедляется оборот всего капитала предприятия.

Рост нематериальных активов неизбежно приводит к уменьшению величины собственного оборотного капитала. В результате ухудшаются показатели обеспеченности предприятия оборотными средствами. Финансово-эксплуатационные потребности покрывают за счет заемных и дополнительно привлеченных источников, что создает финансовое напряжение и вызывает трудности в финансировании текущей операционной деятельности предприятия.

Нематериальные активы приобретают с целью получения экономического эффекта от их использования при производстве продукции, выпол-

нении работ, оказании услуг. В большинстве случаев вложения в нематериальные активы представляют собой вложения в объекты промышленного применения: покупка лицензии на использование технологии изготовления продукции; расходы по оказанию технической помощи и инженерных услуг по проектированию и размещению производственных мощностей, организации управления технологическими процессами, сбыту и обслуживанию лицензионных изделий. Поэтому эффективность этих вложений должна быть рассмотрена с позиций повышения доходности производства.

Расчет эффективности использования нематериальных активов сопряжен с большими трудностями и требует комплексного подхода.

Эффект от приобретения предприятием права использования запатентованного производственного опыта и знаний, а также ноу-хау (незапатентованного опыта) может быть определен только по результатам реализации предприятием продукции, произведенной с использованием лицензии и ноу-хау. Однако объем продаж зависит от множества других факторов (цены, спроса, качества товара) и выявить действие каждого из них очень трудно.

Эффективность приобретения лицензий и ноу-хау зависит также от размеров единовременных платежей за них; от сроков финансирования и объема капитальных вложений предприятия в производственные и прочие фонды; текущих расходов, связанных с изготовлением и сбытом лицензируемой продукции.

Результатом использования лицензии может быть вся выручка от продажи продукции, если ее производство невозможно без данной лицензии. Результатом может быть также только часть продукции, определяемая по стоимости узлов и деталей, изготовленных по новой технологии и входящих в состав изделия или реализуемых отдельно. Результатом может быть часть выручки от продажи продукции, полученная за счет повышения качества продукции и соответствующей надбавки в цене товара. Результатом может быть прирост выручки за счет повышения качества, конкурентоспособности и расширения в этой связи рынков сбыта. Результатом может быть экономия капитальных вложений за счет отказа от проведения собственных исследований и разработок, что ведет к росту фондов накопления. Результатом может быть экономия текущих затрат за счет сокращения длительности производственного цикла, снижения норм расхода материальных и трудовых затрат на производство продукции.

Затраты, связанные с использованием лицензий, складываются из двух частей:

- 1) из платежей за право пользования лицензиями, осуществляемых в форме единовременных или периодических фиксированных (паушальных) платежей либо платежей в форме отчислений из прибыли или объема продаж лицензионной продукции (в форме роялти);

2) из текущих затрат на производство и сбыт лицензионной продукции.

Поскольку затраты предприятия, связанные с оплатой стоимости приобретаемых лицензий или ноу-хау, распределены во времени, возникает необходимость финансового обоснования выбора формы платежей. Затраты будущих периодов дисконтируют и приводят к начальному периоду платежей. Сравнение затрат, связанных с выплатой роялти и паушальных платежей, может быть вызвано тем, что одной из договаривающихся сторон вследствие острой потребности в наличности выгодно отказаться от крупного первоначального платежа, но пойти на значительно большие затраты в будущем.

Конечный эффект от использования нематериальных активов выражается в общих результатах хозяйственной деятельности: в снижении затрат на производство, увеличении объемов сбыта продукции, увеличении прибыли, повышении платежеспособности и устойчивости финансового состояния. Исходя из этого основным принципом управления динамикой нематериальных активов является формула: *темпы роста отдачи капитала должны опережать темпы роста затрат капитала*. Иными словами, в динамике *темпы роста выручки от продажи продукции (работ, услуг) или прибыли должны опережать темпы роста нематериальных активов*. Для принятия какого-либо решения можно руководствоваться общими расчетами (табл. 43).

Таблица 43

Анализ эффективности нематериальных активов предприятий легкой промышленности Астраханской области в 1999–2001 гг.

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Темп роста, %	
				2000 г.	2001 г.
1. Среднегодовая стоимость нематериальных активов, тыс. руб.	68,5	185	208	270,07	112,43
2. Выручка от продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	101 729	141 757	140 251	139,35	98,94
3. Прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	-14 930	-14 800	-5559	-	-
4. Доходность нематериальных активов (стр. 3 / стр. 1)	-	-	-	-	-
5. Оборачиваемость нематериальных активов, в оборотах (стр. 2 / стр. 1)	1485,1	766,3	674,3	51,60	87,99
6. Рентабельность, % (стр. 3 / стр. 2)	-	-	-	-	-

Результаты анализа табл. 43 показывают, что эффективность использования нематериальных активов в 2000 и 2001 гг. ниже, чем в 1999 г., так как темп роста выручки от продажи продукции (работ, услуг) не опережает темп роста нематериальных активов. Доходность и рентабель-

ность нематериальных активов рассчитать невозможно, так как предприятия легкой промышленности Астраханской области за анализируемый период регулярно получают убытки.

Количественное влияние факторов на доходность нематериальных активов может быть определено методом цепных подстановок или любым другим известным методом факторного анализа.

Вообще, доходность нематериальных активов оценивается по общепринятой формуле доходности капитала

$$r = \frac{P}{VB},$$

где r – доходность (рентабельность) нематериальных активов;

P – прибыль от продажи продукции (работ, услуг);

VB – средняя за период стоимость нематериальных активов.

С помощью методов факторного моделирования можно преобразовать формулу доходности нематериальных активов в следующий вид:

$$r = \frac{P}{N} \times \frac{N}{VB},$$

где N – объем продаж (выручка от продажи продукции, работ, услуг);

$\frac{P}{N}$ – рентабельность продаж;

$\frac{N}{VB}$ – фондоотдача нематериальных активов за период.

Таким образом, доходность нематериальных активов может быть повышена за счет увеличения фондоотдачи и повышения рентабельности продаж.

Эффективность использования нематериальных активов в значительной степени зависит от их состояния. Последнее включает нормативные и фактические сроки службы нематериальных активов, коэффициенты износа и годности нематериальных активов.

В годовой бухгалтерской отчетности восстановительная стоимость и износ нематериальных активов, необходимые для расчетов, в балансе организации справочно не отражаются. Поэтому при проведении анализа состояния нематериальных активов используют данные справки к разделу III «Амортизируемое имущество» формы № 5 приложения к бухгалтерскому балансу, в которой отражают данные о величине износа нематериальных активов.

Эти данные и используют для определения изношенности нематериальных активов (табл. 44).

Таблица 44

Анализ износа нематериальных активов предприятий легкой промышленности Астраханской области в 1999–2001 гг.

Показатели	1999 г	2000 г	2001 г	Темп роста, %	
				2000 г.	2001 г
1. Восстановительная стоимость нематериальных активов, тыс руб	118	253	163	214,41	64,43
2. Износ нематериальных активов, тыс руб	13	28	54	215,38	192,86
3. Коэффициент износа нематериальных активов, % (стр. 2 / стр. 1 × 100)	11,02	11,07	33,13	100,45	299,28
4. Коэффициент годности нематериальных активов, % (100 – стр. 3), или (стр. 5 / стр. 1 × 100)	88,98	88,93	66,87	99,94	75,19
5. Остаточная стоимость нематериальных активов, тыс. руб. (стр. 1 – стр. 2)	105	225	109	214,29	48,44

По данным табл. 44 на предприятиях легкой промышленности Астраханской области за анализируемый период нематериальные активы оказались изношенными в 1999 и 2000 гг. на 11,02 и 11,07% соответственно, а в 2001 г. – на 33,13%. В то же время коэффициент годности в 2001 г. снизился на 24,81% по сравнению с 1999 и 2000 гг.

Следующим этапом анализа является оценка эффективности использования основных средств.

Основные средства – один из важнейших факторов любого процесса производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на прибыль хозяйствующего субъекта.

Структура, динамика и фондоотдача основных производственных средств – факторы, влияющие на уровень рентабельности и финансовое состояние хозяйствующих субъектов. Предприятиям безразлично, сколько собственных средств вложено в основные средства. В современных условиях увеличивается маневренность предприятий в отношении использования средств труда, повышается роль кредита в формировании основных средств. Методика анализа эффективности вложений субъекта хозяйствования в основные средства, их эксплуатации и воспроизводства должна учитывать ряд принципиальных положений:

- функциональная полезность основных средств сохраняется в течение ряда лет, поэтому расходы по их приобретению и эксплуатации распределены во времени;

- момент физической замены (обновления) основных средств не совпадает с моментом их стоимостного замещения, в результате чего могут возникнуть потери и убытки, занижающие финансовые результаты деятельности предприятия;

- эффективность использования основных средств оценивается по-разному в зависимости от их вида, характера участия в производствен-

ном процессе и т. п. Поскольку основные средства обслуживают не только производственную сферу деятельности предприятия, но и социально-бытовую, культурную, природно-экологическую, постольку эффективность их использования определяется не только экономическими, но и социальными, экологическими и другими факторами.

Полнота и достоверность результатов анализа основных средств зависят от степени совершенствования бухгалтерского учета, отлаженности систем регистрации операций с объектами основных средств, полноты заполнения учетных документов, точности отнесения объектов к учетным классификационным группам, достоверности инвентаризационных описей, глубины разработки и ведения регистров аналитического учета.

Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо при управлении хозяйствующим субъектом в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев. Не относятся к основным средствам и учитываются организацией в составе средств в обороте предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости, предметы стоимостью на дату приобретения не более 100-кратного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования и иные предметы, устанавливаемые организацией исходя из правил Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ 6/97).

Срок полезного использования – период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей деятельности организации, определяемый для принятых к бухгалтерскому учету основных средств в соответствии с установленным порядком. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

К основным средствам относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие основные средства.

К основным средствам относятся также капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств.

Капитальные вложения в многолетние насаждения, коренное улучшение земель включают в состав основных средств ежегодно в сумме за-

трат, относящихся к принятым в эксплуатацию площадям, независимо от окончания всего комплекса работ.

В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Единицей бухгалтерского учета основных средств является *инвентарный объект*. Инвентарным объектом основных средств является объект со всеми приспособлениями и принадлежностями, или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое, и предназначенный для выполнения определенной работы. *Комплекс конструктивно сочлененных предметов* – это один или несколько предметов одного или разного назначения, имеющих общие приспособления и принадлежности, общее управление, смонтированные на одном фундаменте, в результате чего каждый входящий в комплекс предмет может выполнять свои функции только в составе комплекса, а не самостоятельно.

В случае иаличия у одного объекта нескольких частей, имеющих разный срок полезного использования, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект.

Для осуществления своей деятельности предприятия должны иметь необходимые средства труда и материальные условия. Они являются важнейшим элементом производительных сил и определяют их развитие. В бухгалтерском учете средства труда выделены в отдельный объект учета, именуемый основными средствами.

В п. 4 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 определена категория активов, относимых к основным средствам. В соответствии с данным нормативным документом при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств необходимо одновременно выполнение следующих условий:

- 1) использование активов при производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- 2) использование активов в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- 3) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;
- 4) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Для организации учета основных средств важное значение имеет научно обоснованная классификация основных средств. В организациях применяется единая типовая классификация основных средств, в соот-

ветствии с которой основные средства группируются по следующим признакам: отрасли, назначению, видам, принадлежности, использованию (рис. 8).

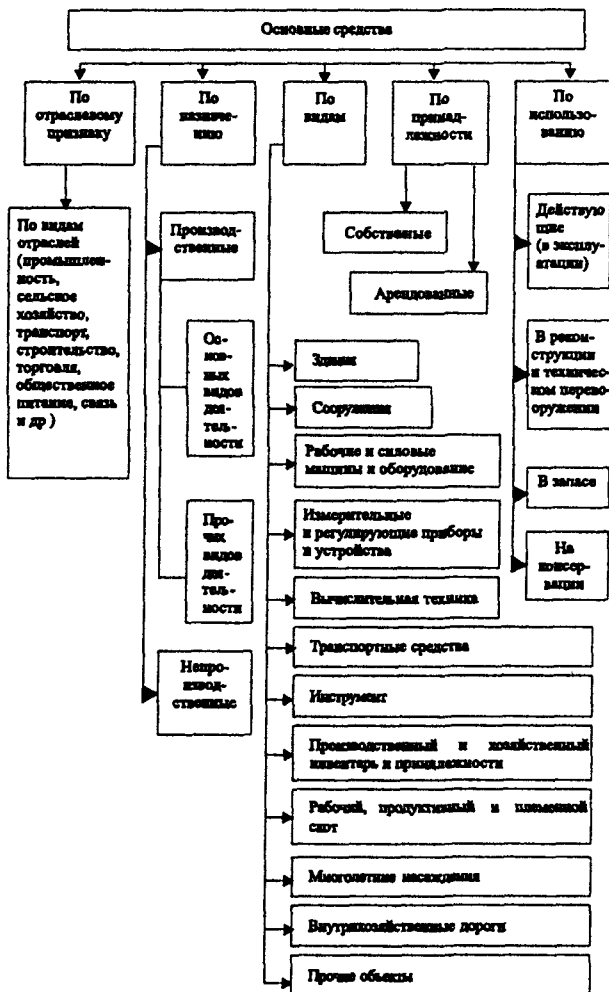


Рис. 8. Классификация основных средств

Группировка основных средств *по отраслевому признаку* позволяет получить данные об их стоимости в каждой отрасли. Классификация основных средств *по видам* (данная классификация приведена в ПБУ 6/01) положена в основу их аналитического учета. Группировка основных

средств *по признаку использования* обеспечивает исчисление сумм амортизации.

Следует отметить, что в связи с введением главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации вводится еще одна классификация амортизируемого имущества для целей налогообложения. В соответствии со ст. 258 Кодекса амортизируемое имущество в зависимости от срока его использования распределяется на 10 амортизационных групп.

В данной статье установлена следующая группировка амортизируемых основных средств в зависимости от срока службы:

- 1 – от 1 до 2 лет включительно;
- 2 – свыше 2 лет до 3 лет включительно;
- 3 – свыше 3 лет до 5 лет включительно;
- 4 – свыше 5 лет до 7 лет включительно;
- 5 – свыше 7 лет до 10 лет включительно;
- 6 – свыше 10 лет до 15 лет включительно;
- 7 – свыше 15 лет до 20 лет включительно;
- 8 – свыше 20 лет до 25 лет включительно;
- 9 – свыше 25 лет до 30 лет включительно;
- 10 – свыше 30 лет.

При этом срок полезного использования основных средств определяется налогоплательщиком при вводе их в эксплуатацию самостоятельно на основании классификации основных средств, определяемой Правительством РФ.

Кроме того, принято выделять активную часть (рабочие машины и оборудование) и пассивную часть основных фондов, а также отдельные подгруппы в соответствии с их функциональным назначением (здания производственного назначения, склады, рабочие и силовые машины, оборудование, измерительные приборы и устройства, транспортные средства и т. д.). Такая детализация необходима для выявления резервов повышения эффективности их использования на основе оптимизации структуры.

Основные средства имеют первоначальную, остаточную и восстановительную стоимость. В соответствии с ПБУ 6/01 *первоначальной стоимостью основных средств*, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов. *Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств* являются:

- 1) суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);
- 2) суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;

- 3) суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- 4) регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) прав на объект основных средств;
- 5) таможенные пошлины;
- 6) невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;
- 7) вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;
- 8) иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств, в частности начисленные до принятия объекта основных средств к бухгалтерскому учету проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения сооружения или изготовления этого объекта.

Не включают в фактические затраты на приобретение сооружения или изготовление основных средств общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев когда они непосредственно связаны с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств.

Фактические затраты на приобретение и сооружение основных средств определяют с учетом суммовых разниц, возникающих в тех случаях, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте (условных денежных единицах).

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная с учредителями организации. Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией по договору дарения или в других случаях безвозмездной передачи имущества, признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету. Первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств, т. е. оплату неденежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией.

В первоначальную стоимость объектов основных средств включают также фактические затраты организации на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

Изменение первоначальной стоимости основных средств, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации и переоценки объектов основных средств.

В процессе эксплуатации основные средства теряют свои первоначальные качества, т. е. физически и морально изнашиваются. Соответственно, их фактическая стоимость по мере износа уменьшается на его ве-

личину. *Остаточная стоимость* и будет представлять собой разницу между первоначальной стоимостью и начисленной суммой износа.

Под *восстановительной стоимостью основных средств* понимают стоимость их воспроизводства (строительства или приобретения) в современных условиях. Для определения восстановительной стоимости первоначальная стоимость уточняется путем переоценки.

Коммерческая организация может не чаще одного раза в год на начало отчетного года переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

При принятии решения о переоценке по таким основным средствам следует учитывать, что в последующем их переоценивают регулярно, чтобы стоимость основных средств, по которой их отражают в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей стоимости.

В текущем учете основные средства отражают по первоначальной стоимости, а подвергшиеся переоценке – по восстановительной. В балансе же основные средства показывают по остаточной стоимости. Первоначальная (восстановительная) стоимость и износ основных средств в отчетности приводятся в Приложении к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

При современном высоком техническом уровне промышленного производства величина и прогрессивность основных производственных фондов, их техническое состояние в решающей мере определяют потенциальный объем промышленного производства, его производственную мощность, причем от полноты использования производительности оборудования зависит фактический выпуск продукции. Из этого вытекает необходимость анализа обеспеченности производства основными фондами, их технического состояния и использования, а также оценки их влияния на рост объема продукции и выполнение плана ее выпуска. Целью анализа является установление:

- обеспеченности основными средствами – соответствия величины, состава и технического уровня средств потребности в них;
- выполнения плана их роста и обновления;
- технического их состояния;
- степени эффективности использования основных средств и факторов, на нее повлиявших (на основе обобщающих показателей);
- полноты использования парка оборудования и комплектности последнего;
- степени использования станочного времени (экстенсивное использование оборудования) и технических возможностей станков (интенсивное их использование);
- влияния использования оборудования на объем продукции;
- резервов увеличения объема продукции за счет улучшения использования оборудования.

Основные направления анализа отражены на рис. 9.

Определяющими для выбора аналитических задач являются конкретные потребности управления, содержание принимаемых управленческих решений.

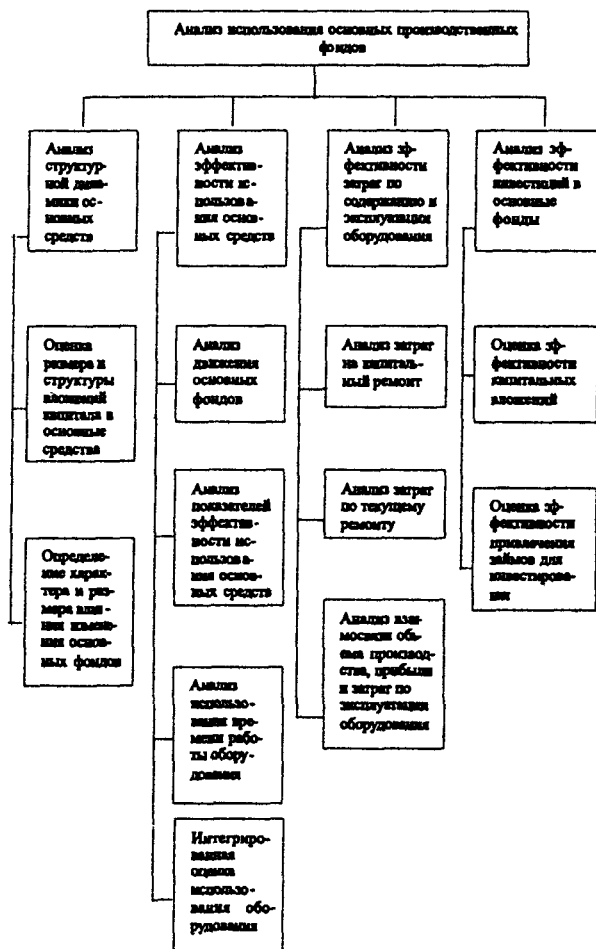


Рис. 9. Основные задачи и этапы анализа основных средств

Также действия аналитика могут быть систематизированы и в основном сводятся к выполнению следующих аналитических процедур:

– сравнение данных отчетного периода с соответствующими данными базисного периода (периодов);

- сравнение отчетных данных с плановыми сметными или проектными показателями;
- сравнение отчетных данных с отраслевыми показателями;
- сравнение показателей эффективности использования основных средств с показателями использования других видов ресурсов и капитала предприятия в целом;
- сравнение отчетов по основным средствам с отчетами о производственных финансовых результатах деятельности предприятия;
- факторное моделирование взаимосвязей показателей использования основных средств.

Также при анализе основных средств необходимо учитывать законы развития систем, так как каждый технологический этап или экономический уклад имеет свои пределы роста, определяемые технологическими системами. Эффективность использования основных фондов (технологических систем) определяется их местом на S-образной кривой развития и положением товаров на рынке. Различные сочетания этих двух параметров характеризуют вполне определенные соотношения результатов и затрат.

Анализ основных средств можно проводить по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования основных средств и долгосрочных инвестиций.

Выбор направлений анализа и решаемых аналитических задач определяется потребностями управления. Анализ структурной динамики основных средств, инвестиционный анализ составляют содержание финансового анализа. Оценка эффективности использования основных средств и затрат по их эксплуатации относится к управленческому анализу, однако четкой границы между этими видами анализа нет.

Анализ затрат по содержанию и эксплуатации оборудования является составной частью анализа себестоимости продукции.

Методика проведения анализа основных средств нацелена на выбор наилучшего варианта их использования. Поэтому главными особенностями анализа являются:

- 1) вариантность решений по использованию основных средств,
- 2) нацеленность на перспективу.

Перспективный анализ – основной вид анализа инвестиций, которому должен предшествовать анализ имеющихся на балансе основных средств и эффективности их использования.

В ходе анализа структуры и динамики основных средств необходимо оценить размеры, динамику и структуру вложений капитала предприятия в основные средства, выявить главные функциональные особенности производственной деятельности (бизнеса) анализируемого хозяйствующего субъекта. Для этого проводится сопоставление данных на начало и конец отчетного периода. Обобщенную картину наличия и движения ос-

новых средств в разрезе классификационных групп можно составить по данным раздела 3 «Амортизируемое имущество» формы № 5 – приложения к бухгалтерскому балансу (табл. 45).

Из данных табл. 45 видно, что обеспеченность предприятий легкой промышленности Астраханской области основными средствами за анализируемые периоды возросла только в 2000 г., так как темп роста составил 109,71%; в 1999 и 2001 гг. наблюдается снижение обеспеченности основными средствами и темп роста составил 94,29 и 86,80% соответственно.

Существенной причиной этого изменения может являться переоценка основных средств. Также в 2000 г. наблюдался опережающий прирост производственных фондов по сравнению с непроизводственными фондами, а вот в 1999 и 2001 гг. ситуация складывается наоборот, что является негативной тенденцией. Все это свидетельствует о неправильной экономической политике, проводимой на исследуемых предприятиях для повышения эффективности использования основных средств.

Еще более содержательная информация может быть получена в результате применения методики вертикального анализа отчетности о движении основных средств. Вертикальный анализ в данном случае означает расчет и оценку структуры и структурных изменений в составе основных средств.

Отсюда следует, что на анализируемых предприятиях примерно 85% занимают производственные фонды и 15% непроизводственные.

По видам большую часть (примерно 55%) основных средств занимают здания, 32% – машины и оборудование. Остальные виды основных средств занимают незначительную часть. По данным табл. 45, особых структурных изменений в составе основных средств предприятий легкой промышленности за 1999–2001 гг. не наблюдается.

Изменения в объеме и структуре промышленно-производственных основных фондов находятся в прямой зависимости от выполнения плана технического развития исследуемого предприятия. Для обеспечения систематического технического прогресса на промышленных предприятиях производится замена устаревшего и изношенного оборудования новыми машинами и механизмами в соответствии с бизнес-планом. Отсюда необходимо установить степень выполнения бизнес-плана по вводу в действие новых производственных мощностей и по ликвидации устаревших и изношенных основных фондов, а также сравнить полученные результаты с результатами предыдущих периодов, так как это даст возможность получить более ясное представление об изменении технической оснащенности хозяйствующего субъекта.

На следующем этапе анализа основных средств проводится исследование движения (ввода, обновления, выбытия, ликвидации и т. д.) основных фондов.

**Анализ наличия и движения основных средств предприятий легкой промышленности
Астраханской области в 1999 – 2001 гг.**

Показатели	Движение средств								Изменение удельного веса остат- ков (+, -), %	Темпы роста ос- татков, %
	Остаток на начало периода		Поступило		Выбыло		Остаток на конец периода			
	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %		
1. Земельные участки и объекты природопользования										
1999 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Здания										
1999 г.	207 714	55,42	2775	41,77	10 338	36,86	200 151	56,63	+1,21	96,36
2000 г.	191 457	55,77	9671	22,39	2552	25,89	198 576	57,73	+1,96	103,72
2001 г.	194 085	52,31	246	6,73	9728	18,49	184 603	57,32	+5,01	95,11
3. Сооружения										
1999 г.	9917	2,65	162	2,44	263	0,94	9816	2,78	+0,13	98,98
2000 г.	9833	2,86	1960	4,54	41	0,42	11752	3,12	+0,26	119,52
2001 г.	11409	3,07	360	9,85	3	0,01	11766	3,65	+0,58	103,13
4. Машины и оборудование										
1999 г.	117 601	31,37	2116	31,85	11123	39,64	108 595	30,73	-0,64	92,34
2000 г.	107 619	31,35	27 357	63,34	5110	51,84	129 866	34,48	+3,13	120,67
2001 г.	129 317	34,85	2129	58,28	40 204	76,42	91 242	28,33	-6,52	70,56
5. Транспортные средства										
1999 г.	6170	1,65	1532	23,06	1927	6,87	5775	1,63	-0,02	93,60
2000 г.	5626	1,64	604	1,40	592	6,00	5638	1,50	-0,14	100,21
2001 г.	5486	1,48	833	22,80	867	1,65	5452	1,69	+0,21	99,38
6. Производственный и хозяйственный инвентарь										
1999 г.	1359	0,36	20	0,30	61	0,22	1318	0,37	+0,01	96,98
2000 г.	982	0,29	10	0,02	99	1,00	893	0,24	-0,05	90,94
2001 г.	840	0,23	59	1,62	115	0,22	784	0,24	+0,01	93,33

Показатели	Движение средств								Изменение удельного веса остатков (+, -), %	Темпы роста остатков, %
	Остаток на начало периода		Поступило		Выбыло		Остаток на конец периода			
	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %		
7. Рабочий скот										
1999 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Продуктивный скот										
1999 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9. Многолетние насаждения										
1999 г.	26	0,01	-	-	-	-	26	0,01	-	100
2000 г.	26	0,01	-	-	-	-	26	0,01	-	100
2001 г.	26	0,01	-	-	-	-	26	0,01	-	100
10. Другие виды основных средств										
1999 г.	32 041	8,55	38	0,57	4346	15,49	27 734	7,85	-0,70	86,56
2000 г.	27 733	8,09	3592	8,32	1463	14,84	29 862	7,93	-0,16	107,68
2001 г.	29 862	8,05	26	0,71	1693	3,22	28 195	8,75	+0,70	94,42
Итого										
1999 г.	374 829	100	6644	100	28058	100	353 414	100	-	94,29
2000 г.	343 276	100	43 194	100	9857	100	376 613	100	-	109,71
2001 г.	371 025	100	3653	100	52610	100	322 068	100	-	86,80
в том числе:										
производственные										
1999 г.	324 478	86,57	6600	99,33	27 553	98,20	303 525	85,88	-0,69	93,54
2000 г.	289 600	84,36	38 895	90,05	8165	82,83	320 330	85,05	+0,69	110,61
2001 г.	320 645	86,42	3515	96,22	50 494	95,98	273 666	84,97	-1,45	85,35

Показатели	Движение средств								Измененне удельного веса остат- ков (+, -), %	Темпы роста ос- татков, %
	Остаток на начало периода		Поступило		Выбыло		Остаток на конец периода			
	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс руб.	Уд. вес, %		
Нспроизводственныс										
1999 г.	50 351	13,43	38	0,57	505	1,80	49 884	14,12	+0,69	99,07
2000 г.	48 311	14,07	3592	8,32	1523	15,45	50 380	13,38	-0,69	104,28
2001 г.	50 380	13,58	138	3,78	2116	4,02	48 402	15,03	+1,45	96,07

Движение основных фондов – процесс, характеризующий изменение объема и структуры основных средств вследствие их поступления и выбытия в течение календарного периода. Интенсивность движения основных фондов характеризуется коэффициентами обновления и выбытия.

Анализ движения основных фондов проводится на основе расчета следующих показателей:

1) *коэффициента поступления (ввода в эксплуатацию) основных средств.*

$$K_{\text{ес}} = \frac{\text{Стоимость вновь поступивших основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на конец периода}};$$

2) *коэффициента обновления основных средств:*

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{Стоимость новых основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на конец периода}};$$

3) *коэффициента выбытия основных средств:*

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{Стоимость выбывших основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на конец периода}};$$

4) *коэффициента ликвидации основных средств:*

$$K_{\text{л}} = \frac{\text{Стоимость ликвидированных основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на конец периода}}.$$

Для расчета вышеперечисленных показателей необходимо составить баланс основных фондов исследуемого хозяйствующего субъекта (табл. 46, 47).

Баланс основных фондов – статистическая таблица, характеризующая объем, структуру, воспроизводство основных средств по предприятию. Она составляется аналитиками по полной балансовой стоимости и остаточной стоимости.

Таблица 46

Схема баланса основных фондов по балансовой стоимости

Виды основных фондов	Наличие на начало года	Поступило в отчетном году			Выбыло в отчетном году			Наличие на конец года
		Все-го	В том числе		Все-го	В том числе		
			Ввод в действие новых основных фондов	Прочие поступления		Ликвидировано основных фондов	Прочее выбытие	
А	1	2	3	4	5	6	7	8

Основные фонды могут быть переоценены в постоянные цены *балансовым* или *индексным методом*.

При *балансовом методе* данные о наличии основных фондов на базисную дату по восстановительной стоимости уменьшают на величину фондов выбывших (от ветхости и износа и по другим причинам) до отчетного года и увеличиваются на величину поступивших за этот период основных фондов (по всем источникам поступлений). При этом как поступившие, так и выбывшие основные фонды пересчитывают в цены базисного периода по соответствующим индексам цен.

При *индексном методе* пересчета фондов в постоянные цены определяют сводные индексы изменения цен и тарифов за период от базисного года к отчетному, по которым пересчитывают основные фонды отчетного года.

Для пересчета баланса основных фондов в среднегодовые цены соответствующего периода используют индексы среднегодовых цен. Индексы среднегодовых цен рассчитывают на основе данных о динамике цен на продукцию фондосоздающих отраслей – машиностроения и промышленности строительных материалов с учетом динамики оплаты труда работников, занятых на строительном-монтажных работах.

Таблица 47

Схема баланса основных фондов по остаточной стоимости

Виды основных фондов	Наличие основных фондов на начало года	Поступило за год основных фондов			Выбытие и износ основных фондов за год				Наличие основных фондов на конец года
		Всего	Ввод в действие новых фондов	Прочие поступления	Всего	В том числе			
						Износ основных фондов за год	Ликвидировано основных фондов	Прочие причины выбытия	
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Величина основных фондов по остаточной стоимости на конец года исчисляется на основе балансового уравнения (гр. 9 = гр. 1 + гр. 2 – гр. 5).

При анализе коэффициентов обновления и выбытия в динамике следует иметь в виду, что эти показатели могут значительно колебаться, так как неодинакова по годам интенсивность замены машин, механизмов и других составных частей промышленно-производственных фондов.

Как за отчетный год, так и в динамике происходит обновление и выбытие по отдельным видам основных фондов. Отсюда соответственно следует исчислить частные коэффициенты обновления и выбытия по машинам и оборудованию, транспортным средствам, зданиям и другим группам. Анализ этих показателей даст более полную характеристику

количественного и качественного изменения основных средств предприятия за те или иные отрезки времени.

Как известно, производственную программу хозяйствующего субъекта устанавливают исходя из определенного размера единиц и конкретных сроков внедрения новых производственных мощностей. Поэтому дальнейший анализ должен установить степень выполнения бизнес-плана ввода в действие отдельных видов производственного оборудования как по количеству, так и по сроку их внедрения. Невыполнение бизнес-плана внедрения тех или иных видов производственного оборудования по объему и срокам приводит к недополучению определенного количества продукции. При этом досрочный ввод оборудования в действие дает возможность получить продукцию сверх запланированного объема в бизнес-плане, а запаздывание с вводом нового оборудования в эксплуатацию приводит к уменьшению производства продукции.

Чтобы определить влияние этих факторов на объем производства, нужно располагать плановыми и отчетными данными о величине месячного производства продукции и о сроках ввода в действие по каждому виду производственного оборудования. Эти показатели можно найти в бизнес-плане организационно-технических мероприятий по внедрению новой техники, технического развития хозяйствующего субъекта и капиталовложений, а также в материалах оперативного учета и отчетности.

Используя показатели, сначала выясняют степень выполнения бизнес-плана по срокам ввода нового оборудования в эксплуатацию, а затем определяют связанное с этим изменение объема продукции путем умножения отклонения фактического срока ввода от планового в месяцах на плановую месячную производительность по каждому виду новых производственных мощностей. Полученный результат покажет сумму увеличения или уменьшения производства продукции в связи с вводом оборудования в действие соответственно раньше или позже установленного срока.

Новое сложное оборудование в начальный период эксплуатации дает продукции меньше, чем предусмотрено при полной проектной мощности. Поэтому на время его освоения в производственных бизнес-планах иногда предусматривают заниженную производительность. Если период освоения новых видов оборудования превышает плановый срок, ухудшаются показатели фондоотдачи основных фондов, себестоимости продукции, рентабельности предприятия. Поэтому необходимо выяснить, как проходит освоение новых мощностей. Так, новые высокопроизводительные машины нередко работают на небольшой скорости из-за отсутствия дополнительных приспособлений или из-за того, что подача заготовок и сьем продукции с машины не механизированы. В связи с этим фактическая производительность нового оборудования не достигает запланированного уровня. Отсюда предприятие теряет продукции на опре-

деленную сумму, размер которой может быть исчислен как произведение отклонения фактической производительности данной машины за месяц от предусмотренной в плане мощности и числа месяцев фактической эксплуатации нового оборудования.

Объем выпуска продукции зависит не только от количества, но и от технического состояния промышленно-производственных основных фондов.

Для характеристики технического состояния основных фондов рассчитываются такие показатели, как:

1) коэффициент годности основных фондов:

$$K_{годн} = \frac{\text{Остаточная стоимость основных фондов}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}};$$

2) коэффициент износа основных средств:

$$K_{изн} = \frac{\text{Сумма начисленного износа основных фондов}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}};$$

3) коэффициент замены основных фондов:

$$K_{зам} = \frac{\text{Стоимость вышедших в результате износа основных средств}}{\text{Стоимость вновь поступивших основных средств}};$$

4) коэффициент расширения основных фондов:

$$K_{расш} = 1 - K_{зам}.$$

Эти показатели измеряются в процентах или в долях единицы и могут быть исчислены как на начало, так и на конец отчетного периода. Увеличение коэффициента износа означает ухудшение состояния основных средств хозяйствующего субъекта. Но в то же время коэффициент износа не отражает фактической изношенности основных средств, а коэффициент годности не дает точной оценки их текущей стоимости, например, при консервации оборудования, поскольку физически в этом случае основные средства не изнашиваются, но общая сумма их износа увеличивается. Что касается текущей стоимостной оценки основных средств, то она зависит от ряда факторов, в частности от состояния конъюнктуры и спроса, и поэтому может отличаться от оценки, полученной при помощи коэффициента годности. На сумму износа основных средств большое влияние оказывает принятая на предприятии система начисления амортизации.

Для компенсации износа основных средств в организациях образуется амортизационный фонд, в котором аккумулируются суммы амортизации. **Амортизация** – это денежное выражение износа основных фондов; суммы амортизации накапливаются, как правило, на специальных счетах в целях инвестиционного восстановления основных фондов.

Амортизационный фонд формируется посредством ежегодных амортизационных отчислений и используется для простого и частично расширенного воспроизводства основных фондов. За время службы основных фондов происходит их моральное старение (моральный износ) и поэтому накопленные суммы амортизации должны быть направлены на приобретение новых, более производительных видов оборудования. Это позволяет фактически частично использовать их на расширенное воспроизводство. Процесс начисления амортизации можно рассматривать как способ:

- определения текущей оценки неизношенной части основных средств;
- отнесения на готовую продукцию единовременных затрат в основные средства;
- накопления финансовых ресурсов для последующего замещения выбывающих из производственного процесса основных средств или вложения в новые производства.

При существующей в настоящее время системе учета и отчетности коэффициенты износа и годности дают лишь условную оценку состояния основных средств в общей их массе, что существенно ограничивает возможность их применения для анализа. В целях расширения имеющихся возможностей в отчетности следует отдельными строками выделять износ по активной и пассивной части основных средств, а еще лучше – по классификационным группам.

Коэффициенты износа и годности дают наиболее общее представление о техническом состоянии основных фондов хозяйствующего субъекта. Поэтому необходим более детальный анализ.

При дальнейшем анализе следует исходить из того, что моральный и физический износ основных фондов предприятия связан с их возрастом. Старое по возрасту оборудование, как правило, менее производительное, чем новое. Поэтому группировка отдельных видов производственного оборудования по их возрасту даст более точную и конкретную характеристику технического состояния промышленно-производственных основных фондов предприятия. Возрастные интервалы могут быть разными в зависимости от особенностей технологии производства и эксплуатационных свойств, применяемых на данном предприятии машин и механизмов, агрегатов и прочего оборудования. Например, можно сгруппировать однотипные машины в возрасте до 10 лет, с 11 до 20 и свыше 20 лет. Интервалы можно сделать и более мелкими. При этом нужно определить удельный вес каждого оборудования по возрастным группам. После этого следует сравнить между собой производительность одинаковых машин различных возрастных групп, с тем чтобы получить качественную характеристику технического состояния различных видов производственного оборудования в зависимости от его возраста.

Группировка одноотраслевого производственного оборудования по возрасту с учетом различия в уровне производительности одних и тех же машин различных возрастных групп даст более наглядную картину о техническом состоянии промышленно-производственных основных фондов и покажет резервы увеличения продукции путем замены старого малопродуктивного оборудования новым. Такая группировка должна быть применена к тем видам производственного оборудования, от которых больше всего зависит дальнейший рост выпуска продукции. Необходимые данные могут быть получены из технических отчетов, паспортов машин, картотеки по учету движения основных фондов, инвентаризационных ведомостей, материалов оперативного и статистического учета, а также из результатов выборочного обследования.

Техническое состояние основных фондов промышленного предприятия зависит не только от их обновления, но также и от того, как налажен планово-предупредительный ремонт на исследуемом предприятии. Своевременный и полный ремонт промышленно-производственных основных фондов при прочих равных условиях дает возможность предупредить непредвиденные простои производственного оборудования из-за аварий и поломок, повысить точность его работы и тем самым добиться улучшения показателей использования действующего оборудования по времени. Кроме того, в процессе проведения капитального ремонта нередко совершенствуют и модернизируют оборудование, что способствует его производительности.

Рассчитанные значения вышеперечисленных показателей представлены в табл. 48. А для анализа выбрано одно из предприятий легкой промышленности АОЗТ «Швейная фирма «Дельта»».

Таблица 48

**Динамика показателей движения основных средств
АОЗТ «Швейная фирма «Дельта»» за 1999–2000 гг.**

Коэффициенты	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Отклонения	
				2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.
Коэффициент ввода	0,0042	0,0005	0,4005	-0,0037	0,4
Коэффициент обновления	0	0	0,0001	0	0,0001
Коэффициент выбытия	0,0376	0,0858	0,0297	0,0482	-0,0561
Коэффициент ликвидации	0,0018	0,0018	0,0002	0	-0,0016
Коэффициент прироста			0,6186		

Окончание табл. 48

Коэффициенты	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Отклонения	
				2000 г. от 1999 г.	2001 г. от 2000 г.
Коэффициент замены	0,4234	4,25	0,0004	3,8266	-4,2496
Коэффициент расширения	2,3619	0,2353	2641,46	-2,1266	2641,22
Коэффициент годности	0,447	0,4081	0,3409	-0,0389	-0,0672
Коэффициент износа	0,553	0,5919	0,6591	0,0389	0,0672

Итак, из данных табл. 48 следует, что в 2000 г. по сравнению с 1999 г. происходит снижение коэффициентов: ввода – на 0,0037, прироста на 0,0519, расширения – на 2,1266 увеличение коэффициента выбытия на 0,0482, а также нулевые значения коэффициента обновления свидетельствует о тенденции уменьшения оборудования на предприятии. В 2001 г. по сравнению с 2000 г. наблюдается обратная тенденция – планомерный рост основных средств, причем происходит его обновление: положительное значение коэффициента обновления свидетельствует о покупке новых основных средств.

Однако показатели годности и износа говорят о продолжающемся устаревании оборудования: в 2001 г. по сравнению с 2000 г коэффициент годности уменьшился на 0,0672 пункта (0,0389 в 2000 г по сравнению с 1999 г.), а коэффициент износа увеличился на эти же величины. Обращает на себя внимание тот факт, что темпы изменения данных показателей растут, а значит, растут темпы устаревания основных средств.

Скорость обновления основных фондов зависит от производственной, инвестиционной и инновационной активности организации. Оптимальные сроки выбытия основных фондов позволяют стимулировать расширенное воспроизводство на основе использования прогрессивной техники.

При прочих равных условиях выполнение бизнес-плана по выпуску продукции находится в прямой зависимости от эффективности использования основных фондов, имеющихся на предприятии. Улучшение использования промышленно-производственных основных фондов равнозначно расширению производства и росту объема продукции без дополнительных капиталовложений на новое оборудование и производственную площадь.

Получение дополнительной продукции за счет улучшения использования промышленно-производственных основных фондов ведет к росту производительности труда, снижению себестоимости выпускаемых изделий, увеличению прибыли и улучшению других показателей работы

предприятия, а в конечном счете – к повышению эффективности общественного производства.

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств служат показатели фондоотдачи, фондоемкости, фондорентабельности, удельных капитальных вложений на 1 руб. прироста продукции; рассчитывают также относительную экономию (дополнительную потребность), возникающую в результате изменения объема производства продукции.

В процессе анализа изучают динамику перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, проводят межхозяйственные сравнения. С целью более глубокого анализа эффективности использования основных фондов показатель фондоотдачи определяют по всем основным фондам, фондам производственного назначения, активной их части (машинам и оборудованию).

Основные средства представляют собой один из видов производственных ресурсов. Оценка эффективности их использования основана на применении общей для всех видов ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости. *Показатели отдачи* характеризуют выход готовой продукции на 1 руб. ресурсов.

Показатели емкости характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 руб. выпуска продукции. Под запасами ресурсов понимают наличный объем ресурсов на отчетную дату по балансу, под затратами – текущие расходы ресурсов, в частности по основным средствам – амортизацию.

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является *фондоотдача*. Фондоотдача основных средств определяется по формуле

$$\Phi_o = TP / ОПФ,$$

где ОПФ – средняя первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств;

TP – объем товарной продукции.

При расчете фондоотдачи следует иметь в виду, что в стоимости основных фондов учитывают собственные и арендованные средства; не учитывают основные фонды, находящиеся на консервации, а также сданные в аренду другим предприятиям.

Показатель фондоотдачи применяют не только для оценки и анализа использования предприятием промышленно-производственных основных фондов. Он может быть использован для сравнительной характеристики эффективности внедрения новой техники, полноты освоения и использования введенных в действие производственных мощностей, автоматизации производственных процессов на разных предприятиях. Одним из сложных вопросов, возникающих при исчислении показателя фондоотдачи основных фондов, является выбор измерителя продукции.

Как известно, продукция промышленных предприятий может быть выражена в натуральных, условно-натуральных и ценностных измерителях. Отсюда допустимо и возможно исчисление фондоотдачи основных фондов соответственно в этих же измерителях. Однако при выборе тех или иных измерителей объема продукции для исчисления фондоотдачи нужно учитывать их связь с показателями, характеризующими использование основных фондов.

На предприятиях текстильной и легкой промышленности сравнительно широкое применение имеют показатели продукции в *натуральном выражении*. Несмотря на это, использование натуральных измерителей для исчисления фондоотдачи промышленно-производственных фондов может оказаться нецелесообразным или почти нецелесообразным, если у этих измерителей отсутствует или слаба связь с производительностью оборудования. Использование натуральных измерителей для исчисления фондоотдачи разумно в тех случаях, когда на предприятиях вырабатывают однородную продукцию.

На многих предприятиях текстильной и легкой промышленности вырабатывают изделия довольно большой однородности. На этих предприятиях *условно-натуральные измерители* продукции находят более широкое применение. В большинстве случаев они значительно точнее отражают трудоемкость и фондоемкость отдельных видов изделий, чем другие измерители продукции. Именно это является одной из главных причин широкого использования условно-натуральных показателей продукции для измерения производительности оборудования на предприятиях текстильной промышленности. Отсюда фондоотдача, исчисленная по показателям продукции в условно-натуральных единицах, соответственно будет более точно отражать уровень использования основных фондов предприятия. Следовательно, в целях анализа можно и нужно применять показатели фондоотдачи, основанные на условно-натуральных измерителях продукции. Использование условно-натуральных измерителей наряду со стоимостными показателями продукции предприятия позволяет в определенной степени элиминировать влияние изменений ассортимента и структуры выпущенной продукции.

Наибольшее распространение имеет показатель фондоотдачи, полученный путем деления объема продукции в *ценностном выражении* на среднюю величину основных фондов по первоначальной стоимости. Но при этом возникает проблема выбора такого стоимостного показателя объема продукции, который обеспечил бы наибольшую достоверность фондоотдачи и оценки использования предприятием основных фондов за анализируемый период. К стоимостным показателям продукции промышленного предприятия относятся объем нормативной чистой продукции, объем реализованной продукции, а также валовая продукция.

В состав валовой продукции входят материальные затраты. Изменения материалоемкости изготавливаемой продукции предприятия влияют на уровень фондоотдачи. Так, при прочих равных условиях увеличение доли изделий, вырабатываемых из дорогостоящего сырья, приведет к росту фондоотдачи. Поэтому трудно добиться наиболее точной оценки эффективности использования предприятием основных фондов по показателю фондоотдачи, исчисленному по валовой продукции.

Для исчисления показателя фондоотдачи по существу не пригоден и объем реализованной продукции, в состав которого входят часть продукции данного отчетного периода, оплаченной покупателями, и изделия прошлых периодов, оплаченные в отчетном периоде. Поэтому реализованная продукция по своему натуральному составу и трудоемкости отличается от продукции, изготовленной только в данном отчетном периоде. Кроме того, реализованная продукция, как любой валовой стоимостной показатель, зависит от изменений материалоемкости вырабатываемой продукции.

Наилучшим стоимостным показателем объема продукции предприятия для исчисления фондоотдачи промышленно-производственных основных фондов является объем нормативной чистой продукции, который не зависит от изменений материалоемкости вырабатываемых изделий. Поэтому он более точно характеризует уровень и динамику использования промышленно-производственных фондов предприятия.

Для обеспечения точности показателя фондоотдачи важное значение имеет правильное определение общей суммы промышленно-производственных фондов за отчетный период.

При исчислении показателя фондоотдачи среднегодовую сумму основных фондов часто определяют исходя из остатков на начало и конец года – на две даты – и тем самым допускают довольно существенные неточности. Во избежание таких неточностей следует определять эту величину по формуле для исчисления среднехронологической, используя показатели стоимости основных фондов на начало каждого месяца:

$$\bar{\Phi}_o = \frac{\Phi_{o_1} + \Phi_{o_2} + \Phi_{o_3} + \dots + \Phi_{o_n}}{n-1},$$

где $\bar{\Phi}$ – средняя величина основных фондов по первоначальной стоимости;

$\Phi_{o_1}, \Phi_{o_2}, \dots, \Phi_{o_n}$ – сумма основных фондов на начало каждого данного месяца;

n – число месяцев.

Показатель фондоотдачи находится также в определенной зависимости от структуры самих промышленно-производственных фондов. На него оказывает прямое воздействие изменение величины и соответствен-

но удельного веса производственного оборудования. Ввод в эксплуатацию нового производственного здания, складских помещений, вентиляционных установок, средств механизации погрузочно-разгрузочных работ и т. п. может привести к снижению уровня показателя фондоотдачи независимо от достигнутых предприятием успехов в использовании основных фондов. Чтобы избежать ошибок в оценке работы предприятия, наряду с общим показателем фондоотдачи нужно исчислять показатель производства продукции на 1 руб. (100 или 1000 руб.) производственного оборудования. Его необходимо использовать в сочетании с показателем фондоотдачи.

При прочих равных условиях объем производства продукции находится в прямой зависимости от величины промышленно-производственных основных фондов и степени эффективности их использования. В связи с этим необходимо определить влияние этих двух факторов на отклонение фактического объема продукции от бизнес-плана.

Фондоотдача основных фондов является комплексным показателем, зависящим от многих факторов. Поэтому при дальнейшем анализе необходимо установить влияние отдельных факторов на величину фондоотдачи. В первую очередь на уровень фондоотдачи через количество выработанной продукции влияет использование производственных мощностей. Поскольку фондоотдачу промышленно-производственных фондов исчисляют исходя из ценностного показателя объема продукции, ее величина изменяется в зависимости от сдвигов в структуре выпущенной продукции. На отклонение фактической фондоотдачи от бизнес-плана также оказывает непосредственное влияние изменение суммы самих промышленно-производственных основных фондов.

Как уже отмечалось, на фондоотдачу оказывает влияние увеличение или уменьшение доли активной части основных фондов предприятия (в экономической литературе нет единого мнения о том, какие виды основных фондов следует относить к активной их части). Для выявления характера влияния сдвигов в структуре самих промышленно-производственных основных фондов на изменение фондоотдачи против бизнес-плана и в динамике может быть использован показатель выработки продукции на 1 руб. производственного оборудования. Этот показатель исчисляют в тех же измерителях и по тем же источникам цифровой информации, что и фондоотдачу.

Для примера рассчитаем показатели фондоотдачи основных средств АОЗТ «Швейная фирма «Дельта»» за 1999–2001 гг.:

$$\Phi_{\text{о}} 1999 \text{ г.} = \frac{6576}{42\,905} = 0,15;$$

$$\Phi_{\text{о}} 2000 \text{ г.} = \frac{9120}{39\,793} = 0,23;$$

$$\Phi_0 \text{ 2001 г.} = \frac{6715}{53\ 954} = 0,12.$$

Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции. Эту зависимость описывает факторная или индексная факторная модель:

$$ТП = \Phi_0 \times ОПФ \text{ или } I_{ТП} = I_{\Phi_0} \cdot I_{ОПФ}.$$

На основе факторной модели рассчитывается прирост объема выпуска за счет расширения основных фондов и роста фондоотдачи:

$$\Delta ТП = \Delta ТП (ОПФ) + \Delta ТП (\Phi_0).$$

Прирост выпуска продукции за счет фондоотдачи рассчитывается с применением следующих методов решения факторных моделей:

– абсолютных разниц:

$$\Delta ТП(\Phi_0) = \Delta \Phi_0 \times ОПФ^1;$$

– интегрального метода:

$$\Delta ТП(\Phi_0) = \Delta \Phi_0 \cdot ОПФ^0 + \frac{\Delta \Phi_0 \times \Delta ОПФ}{2}.$$

Превышение прироста выпуска за счет фондоотдачи над долей прироста за счет увеличения ресурсов означает, что темп роста выпуска продукции выше темпа роста затрат ресурсов и при прочих равных условиях (неизменности показателей использования других видов ресурсов) это приводит к увеличению рентабельности капитала и продаж.

Важным условием роста рентабельности при увеличении фондоотдачи является равенство объемов выпуска и продажи продукции, так как фондоотдача рассчитывается по показателю выпуска продукции, а рентабельность отражает финансовый результат от продажи. В этом смысле фондоотдача отражает технологическую эффективность производства, а рентабельность – экономическую эффективность.

Другим показателем эффективности использования средств предприятия служит **фондоёмкость**, которая определяется отношением средней стоимости основных средств к объему выпуска продукции (т. е. это показатель, обратный фондоотдаче)

$$\Phi_e = \frac{ОПФ}{ТП}.$$

Особый смысл приобретают расчет и оценка фондоёмкости в динамике. Изменение фондоёмкости показывает прирост или снижение стоимо-

сти основных средств на 1 руб. готовой продукции и применяется при определении суммы относительной экономии или перерасхода средств в основных фондах.

Сумму относительной экономии (перерасхода) основных фондов определяют по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{отн}}(\text{ОПФ}) = (\Phi e^1 - \Phi e^0) \text{ТП}^1.$$

Соотношение темпов прироста стоимости основных средств и темпов прироста объема выпуска позволяет определить предельный показатель фондоемкости, т. е. прирост основных средств на 1% прироста продукции. Если предельный показатель фондоемкости меньше единицы, имеют место повышение эффективности использования основных средств и рост коэффициента использования производственной мощности.

Еще одним показателем, характеризующим состояние основных средств, является *коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе организации*:

$$K_{pc} = \frac{\text{Среднегодовая остаточная стоимость основных средств}}{\text{Среднегодовая стоимость имущества}}.$$

Коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе предприятия показывает, насколько эффективно используются средства предприятия для предпринимательской деятельности. Для промышленных организаций этот коэффициент должен быть больше 50%.

Также можно отметить, что все вышеперечисленные коэффициенты измеряются в процентах или в долях единицы и могут быть исчислены как на начало и на конец периода, так и в среднем за год. Использование основных фондов признается эффективным, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости основных средств за анализируемый период.

Главный фактор экономии средств, вложенных в основные фонды, – рост фондоотдачи. Для выявления эффективности использования различных групп основных фондов показатель фондоотдачи рассчитывают:

- по группам основных фондов;
- по промышленно-производственным фондам, т. е. за вычетом стоимости основных фондов социального назначения;
- по активной части промышленно-производственных фондов (машинам и оборудованию).

Сопоставление темпов изменения фондоотдачи по разным группам основных фондов дает возможность определить направления совершенствования их структуры.

Для разработки технологической политики предприятия необходим углубленный факторный анализ показатель эффективности использования основных средств, и в первую очередь фондоотдачи.

Повышению фондоотдачи способствуют:

- механизация и автоматизация производства, использование прогрессивной технологии, модернизация действующего оборудования;
- увеличение времени работы оборудования;
- повышение интенсивности работы оборудования, в том числе путем обеспечения соответствия качества сырья и материалов требованиям технологического процесса и повышения квалификации промышленно-производственного персонала;
- увеличение удельного веса активной части основных фондов;
- увеличение доли действующего оборудования.

На производительность единицы оборудования, в свою очередь, оказывают влияние следующие факторы:

- использование прогрессивной технологии;
- применение современных методов организации и управления производством;
- уровень квалификации промышленно-производственного персонала.

Не все факторы, влияющие на фондоотдачу основных средств, обладают факторным признаком, по которому представлялась бы возможность дать количественную оценку причин изменения этого показателя.

Совокупность факторов, влияющих на показатель фондоотдачи, и их подчиненность показаны на рис. 10.

Анализ причинно-следственных связей в факторной системе фондоотдачи позволяет построить несколько вариантов детерминированных факторных моделей. Наиболее простые из них: модель зависимости фондоотдачи основных фондов от фондоотдачи активной части основных средств F_a и удельного веса активной части D_a , а также модель зависимости фондоотдачи основных средств от времени работы оборудования и выработки. Схема влияния факторов на фондоотдачу представлена на рис. 11.

Как видно из рис. 11, на изменение уровня фондоотдачи оказывают влияние ряд факторов. Факторами первого уровня, влияющими на фондоотдачу основных производственных фондов, являются: изменение доли активной части фондов в общей их сумме, изменение фондоотдачи активной части фондов. Факторную модель можно представить в следующем виде:

$$\Phi_o = УД^a \times \Phi_o^a,$$

где $УД^a$ – доля активной части фондов в общей их сумме;

Φ_o^a – фондоотдача активной части фондов,

или

$$\Phi_o = УД^a \times \Phi_o^a \times УД^b,$$

где $УД^b$ – удельный вес действующего оборудования в активной части.

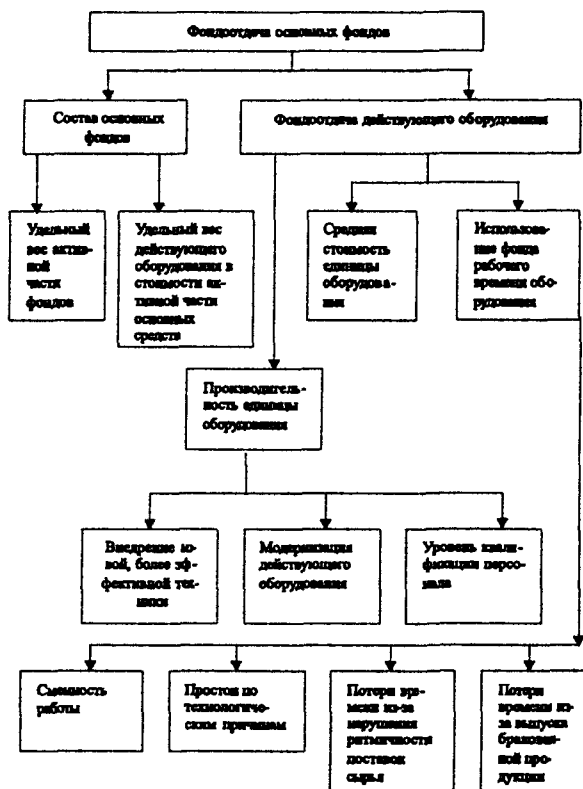


Рис. 10. Схема факторной системы фондоотдачи

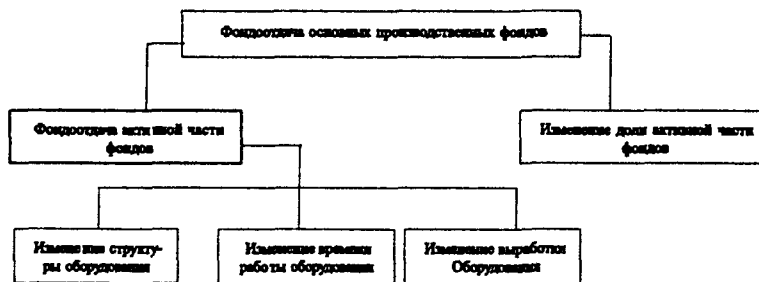


Рис. 11. Схема влияния различных факторов на фондоотдачу

Обе модели могут быть получены расширением формулы расчета фондоотдачи:

$$\Phi_o = \frac{ТП}{ОПФ^a} \cdot \frac{ОПФ^a}{ТП},$$

где $ОПФ^a$ – средняя стоимость активной части основных фондов;

$$\Phi_o = \frac{ТП}{ОПФ^d} \cdot \frac{ОПФ^d}{ОПФ^a} \cdot \frac{ОПФ^a}{ОПФ},$$

где $ОПФ^d$ – средняя стоимость действующего оборудования.

Такое расширение факторной модели (50) позволяет изучить влияние использования рабочего времени и средней стоимости единицы оборудования на фондоотдачу действующего оборудования. При этом стоимость действующего оборудования определяется как произведение количества единиц оборудования на среднюю стоимость единицы оборудования, а выпуск продукции – как произведение среднечасовой выработки на фактический (полезный) фонд рабочего времени. Факторная модель (50) принимает следующий вид:

$$\Phi_o^d = K_{cm} K_z T_{дн} t_{cm} B_v \frac{1}{ОПФ^d},$$

где K_{cm} – коэффициент сменности, который определяется отношением фактически отработанного числа станко-смен за период к максимально возможному числу станко-смен, отработанных установленным оборудованием за одну смену того же периода;

K_z – коэффициент загрузки оборудования, который определяется отношением времени его фактической работы (в часах) к эффективному фонду времени в часах или номинальному фонду;

$T_{дн}$ – количество отработанных дней;

t_{cm} – средняя продолжительность одной смены;

B_v – производительность единицы оборудования за 1 час полезного времени.

Таким образом, факторная модель фондоотдачи основных средств позволяет изучить влияние состава оборудования, производительности единицы оборудования за 1 час полезного времени и показателей использования времени:

$$\Phi_o = УД^d УД^a K_{cm} K_z T_{дн} t_{cm} B_v \frac{1}{ОПФ^d}.$$

Расчет влияния факторов проводится способом абсолютных разниц:

1) изменение фондоотдачи за счет изменения доли активной части основных фондов:

$$\Delta \Phi_o(УД^a) = \Delta УД^a УД^d_0 \Phi_o^d;$$

2) изменение фондоотдачи основных фондов за счет изменения удельного веса действующего оборудования:

$$\Delta\Phi_o(\text{УД}^\circ) = \Delta\text{УД}^\circ \text{УД}^a_1 \Phi_o^\circ.$$

3) изменение фондоотдачи основных фондов под влиянием изменения фондоотдачи действующего оборудования:

$$\Delta\Phi_o(\Phi_o^\circ) = \Delta\Phi_o^\circ \text{УД}^\circ_1 \text{УД}^a_1.$$

Влияние факторов на изменение фондоотдачи действующего оборудования рассчитывают следующим образом:

1) изменение фондоотдачи под влиянием изменения сменности работы:

$$\Delta\Phi_o^\circ(K_{cm}) = \Delta K_{cm} K_z^0 T_{дн}^0 t_{cm}^0 B_v^0 \frac{1}{\text{ОП}\Phi^\circ}.$$

Среднечасовая выработка единицы оборудования B_v определяется как отношение выпуска продукции за 1 час работы оборудования и количества единиц действующего оборудования;

2) изменение фондоотдачи под влиянием изменения загрузки оборудования (эффективности использования рабочего времени в течение смены):

$$\Delta\Phi_o^\circ(K_z) = \Delta K_z K_{cm}^1 T_{дн}^0 t_{cm}^0 B_v^0 \frac{1}{\text{ОП}\Phi_0^\circ};$$

3) изменение фондоотдачи в результате изменения среднечасовой выработки единицы оборудования:

$$\Delta\Phi_o^\circ(B_v) = \Delta B_v K_z^1 K_{cm}^1 T_{дн}^0 t_{cm}^0 \frac{1}{\text{ОП}\Phi_0^\circ};$$

4) изменение фондоотдачи в результате изменения средней стоимости единицы оборудования:

$$\Delta\Phi_o^\circ(\text{ОП}\Phi^\circ) = \Delta \frac{1}{\text{ОП}\Phi^\circ} K_z^1 K_{cm}^1 T_{дн}^0 t_{cm}^0 B_v^1.$$

Влияние факторов второго уровня на совокупный показатель – фондоотдачу основных средств – рассчитывается как произведение размера влияния фондоотдачи действующего оборудования на долю влияния каждого фактора второго уровня, т. е. способом долевого участия.

Отношение размера влияния каждого фактора к размеру отклонения фондоотдачи основных средств показывает долю влияния каждого фактора на отклонение совокупного показателя.

Другим направлением анализа для выявления влияния факторов третьего уровня на фондоотдачу является анализ показателей использования баланса рабочего времени: коэффициента сменности и коэффициента загрузки. Если коэффициент загрузки рассматривать как отношение полезного времени к номинальному фонду времени, то возникает возможность оценить влияние простоев на коэффициент загрузки оборудования. В свою очередь, количество эффективного времени зависит от времени на проведение планово-предупредительных ремонтов, от времени модернизации оборудования и других технологических причин.

Все рассмотренные факторы изменения фондоотдачи и роста объема выпуска продукции можно разделить на две группы:

– **интенсивные факторы** – производительность единицы оборудования за 1 час использования полезного времени;

– **экстенсивные факторы** – факторы использования рабочего времени и количество единиц оборудования.

Соответственно рассчитывается прирост объема выпуска продукции за счет экстенсивных и интенсивных факторов.

Интенсивность загрузки измеряется количеством произведенной продукции в единицу времени.

Коэффициент экстенсивной загрузки определяется отношением полезного времени к календарному, умноженным на количество единиц оборудования.

Необходимо подсчитать влияние факторов первого порядка на изменение фондоотдачи в 2001 г. по сравнению с 2000 г. методом абсолютных разниц (данные взяты из табл. 49).

Таблица 49

Исходная информация для анализа фондоотдачи

Показатели	Ед. изм.	2000 г.	2001 г.	Абс. отклонение (+, -)
Объем выпуска продукции	тыс. руб.	9120	6715	-2405
Среднегодовая стоимость		-	-	-
– основных производственных фондов	тыс. руб.	39 793	53 954	+14 161
– активной части ОПФ	тыс. руб.	26 266	35 916	+9650
– единицы оборудования	тыс. руб.	102	138	+36
Удельный вес активной части фондов	%	0,66	0,67	+0,01
Фондоотдача:		-	-	-
– всего	руб.	0,23	0,12	-0,11
– активной части	руб.	0,35	0,18	-0,17
Среднегодовое количество технологического оборудования	шт.	257	260	+3

Окончание табл. 49

Показатели	Ед. изм	2000 г.	2001 г.	Абс. отклонение (+, -)
Количество часов, отработанных единицей оборудования за год	час.	167	115	-52
Среднечасовая выработка оборудования	руб.	214	216	+2

$$\Delta\Phi_{\text{Оуд}} = (УД^a_{2001} - УД^a_{2000}) \times \Phi O^a_{2000} = 0,01 \times 0,35 = 0,004;$$

$$\Delta\Phi_{\text{Оакт}} = (\Phi O^a_{2001} - \Phi O^a_{2000}) \times УД^a_{2001} = -0,17 \times 0,67 = -0,114.$$

Итак, общее снижение фондоотдачи на 0,11 руб. произошло в результате влияния уменьшения фондоотдачи активной части основных производственных фондов, в результате чего показатель снизился на 0,114 руб., и увеличения доли активной части основных производственных фондов в их общем количестве, что привело к увеличению результативного показателя на 0,004 руб.

Фондоотдача активной части фондов непосредственно зависит от его структуры, времени работы и среднечасовой выработки. Для анализа можно использовать следующую факторную модель:

$$\Phi O^a = (K \times T \times СВ) / ОПФ^a,$$

где K – среднегодовое количество технологического оборудования;

T – количество часов, отработанных единицей оборудования за год;

$СВ$ – среднечасовая выработка оборудования;

$ОПФ^a$ – среднегодовая стоимость активной части основных средств.

Представив среднегодовую стоимость активной части основных средств в виде произведения цены единицы оборудования и среднегодового количества технологического оборудования получим следующую трехфакторную модель:

$$\Phi O^a = (T \times СВ) / Ц,$$

где $Ц$ – цена единицы оборудования.

Исходная информация для факторного анализа фондоотдачи основных средств АОЗТ «Швейная фирма "Дельта"» за 2000–2001 гг. представлена в табл. 49.

Расчет влияния факторов на фондоотдачу активной части осуществляется способом цепных подстановок. В табл. 50 приведен расчет влияния факторов как на фондоотдачу активной части основных производственных фондов, так и на общую фондоотдачу.

Таблица 50

Влияние факторов на показатели фондоотдачи

Фактор	Формула	В цифрах	Влияние		
		$\Delta\text{ФО}^*$	$\Delta\text{ФО}$	$\Delta\text{ФО}^*$	$\Delta\text{ФО}$
Среднегодовая стоимость единицы оборудования	$K_{00} \times \text{CB}_{00} / \text{Ц}_{01} - K_{00} \times \text{CB}_{00} / \text{Ц}_{00}$	$167 \times \frac{0,214}{138} - 167 \times \frac{0,214}{102}$	-0,091 × 0,67	-0,091	-0,061
Количество часов, отработанных единицей оборудования за год	$K_{01} \times \text{CB}_{00} / \text{Ц}_{01} - K_{00} \times \text{CB}_{00} / \text{Ц}_{01}$	$115 \times \frac{0,214}{138} - 167 \times \frac{0,214}{138}$	-0,081 × 0,67	-0,081	-0,054
Среднечасовая выработка оборудования	$K_{01} \times \text{CB}_{01} / \text{Ц}_{01} - K_{01} \times \text{CB}_{00} / \text{Ц}_{01}$	$115 \times \frac{0,216}{138} - 115 \times \frac{0,214}{138}$	0,002 × 0,67	0,002	0,001

Влияние факторов на общую фондоотдачу можно определить, умножив результаты первого этапа (влияние факторов на фондоотдачу активной части) на фактический удельный вес активной части фондов в общей сумме ОПФ.

Как видно из табл. 50, наибольшее отрицательное влияние на показатели фондоотдачи оказывает снижение количества часов, отработанных единицей оборудования за год. Причина этого – не в нарушении трудовой дисциплины, а в отсутствии заказов, вынужденных простоях оборудования. Предприятию необходимо искать новые рынки сбыта продукции. Еще одним отрицательным фактором является увеличение количества оборудования (так как при неизменных ценах увеличение данного показателя может быть вызвано лишь изменениями в структуре оборудования) при снижении выпуска продукции. Предприятию следует сокращать свои бездействующие основные фонды.

Следующий показатель – это рентабельность ОПФ, определяемая по формуле

$$P_{опф} = (\text{Прибыль} / \text{ОПФ}) \times 100\%,$$

где $P_{опф}$ – рентабельность ОПФ;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Важным условием роста рентабельности при увеличении фондоотдачи является равенство объема выпуска и продажи продукции, так как фондоотдача рассчитывается по показателю выпуска продукции, а рентабельность отражает финансовый результат от продажи продук-

ции. В этом смысле фондоотдача отражает технологическую эффективность производства, а рентабельность – экономическую эффективность.

Рентабельность основных средств предприятий легкой промышленности Астраханской области рассчитывать нецелесообразно, так как исследуемые предприятия регулярно терпят убытки.

Отрицательные значения данного показателя свидетельствуют о том, что основные средства используются неэффективно.

Другим показателем эффективности использования средств является фондоемкость, которая определяется отношением средней стоимости основных средств к объему выпуска продукции (показатель, обратный фондоотдаче).

Значения показателей фондоемкости основных средств АОЗТ «Швейная фирма “Дельта”» за 1999 – 2001 гг. имеют следующий вид:

$$\Phi_e 1999 \text{ г.} = \frac{42905}{6576} = 6,52;$$

$$\Phi_e 2000 \text{ г.} = \frac{39793}{9120} = 4,36;$$

$$\Phi_e 2001 \text{ г.} = \frac{53954}{6715} = 8,03.$$

Экономическая эффективность использования средств труда характеризуется долей амортизации в стоимости продукции. Но, анализируя этот показатель, надо иметь в виду особенности его формирования. С ростом и совершенствованием техники сумма ежегодной амортизации также возрастает, увеличивается ее доля в себестоимости продукции. Но поскольку увеличивается и выпуск продукции, изготовленный на более производительном оборудовании, сумма амортизации в единице изделия обычно уменьшается. Схема формирования данного показателя представлена на рис. 12.

Воспользуемся данными форм № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» для расчета значений данного показателя на АОЗТ «Швейная фирма “Дельта”» с 1999 по 2001 гг. и произведем их факторный анализ. В качестве основы расчетов примем модель

$$УД_A = A / B,$$

где $УД_A$ – доля амортизации в стоимости продукции;

A – сумма амортизационных отчислений в себестоимости продукции;

B – выручка от продажи продукции.

Расчет влияния факторов приведен в табл. 51.

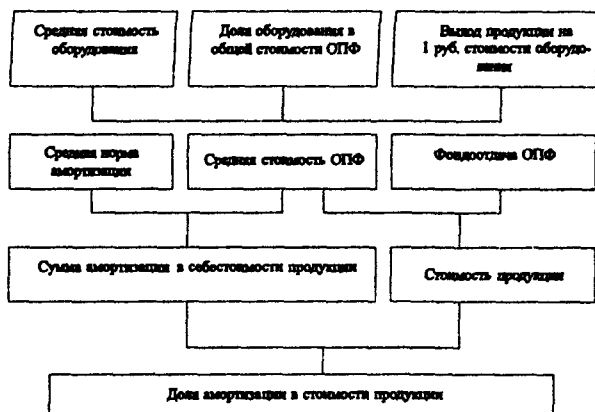


Рис. 12. Схема формирования доли амортизации в стоимости продукции

Казалось бы, положительный результат снижения доли амортизации в стоимости продукции говорит об улучшении эффективности использования основных средств, однако, рассмотрев влияние факторов, мы видим, что это не совсем так. Данный показатель в 2001 г. по сравнению с 2000 г. снизился из-за увеличения выручки, темпы роста которой превышали темпы роста амортизации. Амортизация также росла в этот период. Данное снижение показателя все же можно расценивать как положительный факт.

Таблица 51

Расчет влияния различных факторов на долю амортизации в стоимости продукции

Фактор	Год	Формула	В цифрах	Влияние
Сумма амортизации	2000	$\frac{A_{2000}}{B_{99}} - \frac{A_{99}}{B_{99}}$	$\frac{2368}{7817} - \frac{1216}{7817}$	+0,15
	2001	$\frac{A_{2001}}{B_{2000}} - \frac{A_{2000}}{B_{2000}}$	$\frac{2451}{8663} - \frac{2368}{8663}$	+0,01
Выручка	2000	$\frac{A_{2000}}{B_{2000}} - \frac{A_{2000}}{B_{99}}$	$\frac{2368}{8663} - \frac{2368}{7817}$	-0,03
	2001	$\frac{A_{2001}}{B_{2001}} - \frac{A_{2001}}{B_{2000}}$	$\frac{2451}{9387} - \frac{2451}{8663}$	0,01

Сведем все показатели эффективности использования основных средств в табл. 52 и рассчитаем их динамику.

Таблица 52

**Показатели эффективности использования основных средств АОЗТ
«Швейная фирма «Дельта»» за 1999–2001 гг.**

Показатели	1999 г.	2000 г.	2001 г.	Абсолютное отклонение	
				1999 – 2000 гг.	2000 – 2001 гг.
Фондоотдача	0,15	0,23	0,12	0,08	-0,11
Фондосмкость	6,52	4,36	8,03	-2,16	3,67
Рентабельность ОС	-	-	-	-	-
Доля амортизации в себестоимости продукции	0,15	0,27	0,26		

Из данных табл. 52 следует, что положительные тенденции, достигнутые в 2000 г. по сравнению с 1999 г. (снижение фондоемкости на 2,16 и увеличение фондоотдачи на 0,08), нивелируются значениями показателей 2001 г. по сравнению с 2000 г.: увеличение фондоемкости на 3,67 и уменьшение фондоотдачи на 0,11. Единственным положительным изменением можно считать снижение доли амортизации в 2001 г. по сравнению с 2000 г.

Особый смысл приобретают расчет и оценка фондоемкости в динамике. Изменение фондоемкости показывает прирост или снижение стоимости основных средств на 1 руб. готовой продукции и применяется при определении суммы относительной экономии или перерасхода средств в основных фондах.

Сумма относительной экономии (перерасхода) основных средств определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{отн}} (\text{ОПФ}) = (\Phi e_1 - \Phi e_0) \times I_{\text{тн}}$$

где Φe_1 – значение фондоемкости в отчетном году;

Φe_0 – значение фондоемкости в базисном году;

$I_{\text{тн}}$ – индекс товарной продукции, рассчитанный по формуле;

$I_{\text{тн}} = \text{ТП}_1 / \text{ТП}_0$ (ТП_1 – объем товарной продукции в отчетном году, ТП_0 – объем товарной продукции в базисном году).

Соотношение темпов прироста стоимости основных средств и темпов прироста объема выпуска позволяет определить предельный показатель фондоемкости, т. е. прирост основных средств на 1% прироста продукции.

$$\text{Итак, } \mathcal{E}_{\text{отн}} 2000 = (4,36 - 6,52) \times \frac{9120}{6576} = -2;$$

$$\mathcal{E}_{\text{отн}} 2001 = (8,03 - 4,36) \times \frac{6715}{9120} = 2,7.$$

Значение данного показателя свидетельствует о том, что в 2000 г. по сравнению с 1999 г. имеют место повышение эффективности использования основных средств, рост коэффициента использования основных

средств и рост коэффициента использования производственной мощности (так как предельный показатель фондоемкости меньше единицы). Однако в 2001 г. по сравнению с 2000 г. наблюдается обратная ситуация: имеют место уменьшение эффективности использования основных средств и снижение коэффициента использования основных средств и сокращение коэффициента использования производственной мощности (так как предельный показатель фондоемкости больше единицы).

Для улучшения показателей эффективности использования основных средств необходимо увеличивать выработку от реализации продукции, объем товарной продукции и сокращать до минимально приемлемого уровня количество основных производственных фондов. Поэтому необходимо изыскивать резервы для решения поставленных задач.

В качестве методов выявления внутрипроизводственных резервов могут выступать:

- математические методы анализа, в которые входят: линейное программирование, динамическое программирование, управление запасами, теория игр, теория массового обслуживания, сетевые методы, производственные функции, имитационное моделирование и другие математические методы;

- традиционные методы экономического анализа;
- методы технических решений в направлениях совершенствования конструкции, изменения технологии;

- методы совершенствования организации производства;
- методы совершенствования управления, состоящие из организационно-распорядительных, экономических, социально-психологических, юридических методов.

Все резервы использования основных фондов можно сгруппировать в три категории: совершенствование технического уровня производства; совершенствование организации труда; совершенствование управления. Классификация резервов улучшения использования основных фондов представлена на рис. 13.

Приобретение нового прогрессивного оборудования необходимо осуществлять, учитывая оптимальный выбор оборудования и повышение уровня специализации производства. Оптимальный выбор варианта модернизации необходим при осуществлении модернизации оборудования. Совершенствование конструкции оборудования предполагает замену конструкции более дешевыми материалами, не снижающими прочности оборудования.

Мероприятия по ликвидации брака и отклонений от технологических процессов подразумевают: совершенствование технологии организации производства; внедрение системы по управлению качеством производимой продукции; приведение оборудования в состояние, необходимое для выпуска качественной продукции. Улучшение режима работы предприятия подразумевает: введение непрерывного графика работы предприятия; под-

держание оборудования в рабочем состоянии; обеспечение производства сырьем, рабочей силой, энергией, тарой; обеспечение производства высококвалифицированными рабочими; повышение дисциплины труда.

Однако в условиях сложившейся ситуации на рынке и в экономике страны в целом необходимо в первую очередь обеспечить предприятие работой, т. е. нужно обеспечить привлечение заказов. Возникающие убытки от выпуска продукции могут обуславливаться слишком низким объемом производства, неспособном покрыть производимые расходы, либо несправедливыми расценками на продукцию, которые зависят от ситуации на рынке данных товаров. Поэтому в сложившейся ситуации нужно использовать методы других отраслей экономики, например маркетинга и рекламы.

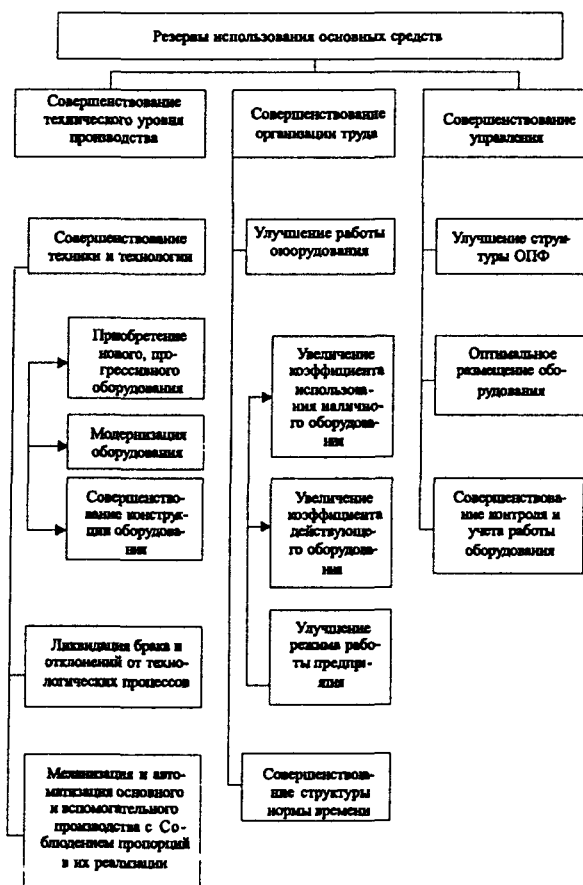


Рис. 13. Классификация резервов использования основных средств

2.10. Аналитическое заключение

В период становления рыночных отношений возросло внимание к такому понятию, как экономический риск. Известна целая система рисков: валютные, кредитные, коммерческие, страновые, региональные и т. д. При этом в связи с принятием Закона РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» на одно из первых мест выходят риск банкротства и риск отношений с неплатежеспособными предприятиями. С 1 марта 1998 г. действует новая редакция данного Закона – Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» [2], в котором специальная ст. 62 посвящена анализу финансового состояния должника. Это свидетельствует о том, что значительное внимание уделяется государством аналитическим процедурам, финансовому анализу как инструменту банкротства и финансового оздоровления предприятий. В соответствии с п. 1 этой статьи анализ финансового состояния должника должен быть проведен в целях определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных издержек, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника.

Повышается роль анализа финансового состояния и в связи с введением на отдельных предприятиях системы антикризисного управления. Современный менеджмент выдвигает на первое место проблемы адаптации к изменениям внешней среды. Исходя из этого суть антикризисного управления заключается в своевременном изменении параметров предприятия в основном применительно к условиям внешней экономической и социальной среды, а эффективность антикризисного управления следует оценивать по степени адаптации к этим условиям. Сложность антикризисного управления заключается в том, что отсутствует единая научно обоснованная нормативная и методологическая база для оценки и сравнения финансового состояния предприятий, а использование зарубежной нормативной основы в силу российской специфики (в отдельных случаях) не имеет смысла. Поэтому только через управление по тенденциям изменения параметров хозяйствующего субъекта и структурным сдвигам в его имущественном комплексе, которые можно определить, по мнению автора, с помощью комплексного систематического анализа финансового состояния, появляется возможность разработать рекомендации для предприятий по повышению их финансовой устойчивости и сформулировать первичную нормативную основу для оценки.

В стране значительно разрушена материально-техническая база производства, имеет место экономический спад, существующие мощности не используются. Деятельность большинства предприятий и организаций носит в основном торгово-закупочный, посреднический характер.

Поэтому в настоящее время потребность в финансовом анализе, анализе конечных результатов работы, особенно в условиях действия Закона о банкротстве, значительно выше, чем в анализе внутрипроизводственном, т. е. в анализе использования основных фондов, материальных, трудовых ресурсов, себестоимости продукции, организации труда, производства, управления и т. п. По мере стабилизации экономики, развития реального производства и конкуренции потребность во внутрипроизводственном анализе будет повышаться, тогда возникнет необходимость в реализации основных целей анализа – поиске и использовании резервов, особенно внутрипроизводственных. Пока приоритет имеет финансовый анализ.

В результате длительного исторического развития сформировалась определенная структура легкой промышленности по формам собственности. В ней действуют крупные хозяйствующие субъекты, а также мелкие частные предприятия.

Проведенное исследование предприятий легкой промышленности Астраханской области как составной части всего промышленного комплекса позволило уточнить объект и сущность исследуемых явлений и процессов, охарактеризовать их особенности, структуру.

В настоящее время, по нашему мнению, система управления легкой промышленностью требует реконструкции и активного совершенствования, включая использование финансового анализа.

Действующая методология определения уровней важнейших финансовых результатов предприятий требует усовершенствования с учетом новых требований к информационной базе, технологии обработки информации, достижений науки и мирового опыта, что должно способствовать более объективной оценке деятельности и принятию обоснованных управленческих решений, повышению эффективности функционирования предприятий легкой промышленности.

Повышение эффективности управления легкой промышленностью со стороны государства, крупных коммерческих структур, отдельных предприятий требует проведения комплексного систематического анализа финансового состояния, и с тем чтобы получить всесторонние и объективные количественные оценки положения хозяйствующих субъектов на рынке в конкретных условиях, разработать рекомендации для улучшения их финансового состояния.

В проведении глубокого и полного анализа финансового состояния заинтересованы как руководители предприятия, так и акционеры, кредиторы и внешние инвесторы. Естественно, акционеры будут приобретать акции именно финансово устойчивых предприятий, обладающих стабильной рентабельностью и аккуратно выплачивающих дивиденды. Банки, как и любое коммерческое предприятие, рискуя своими капиталами, заинтересованы в том, чтобы получатель кредитов полностью и в срок рассчитался за них, поэтому, принимая решение о предоставлении ссуды,

любой банк предварительно проверяет финансовое состояние клиента и обеспеченность этой ссуды. Поставщики и покупатели охотно вступают в договорные отношения с платежеспособными предприятиями, обладающими многолетней высокой репутацией надежных партнеров.

Финансовое состояние предприятия не может быть выражено каким-либо одним показателем. Оно характеризуется рядом показателей, каждый из которых отражает лишь конкретную сторону финансовой деятельности, и цельное суждение об этом можно получить, только оценивая всю совокупность частных показателей.

Помимо рассмотренных выше многоцелевых инструментов финансового анализа, в распоряжении аналитика имеется множество специальных инструментов. Эти инструменты основаны на специфической финансовой отчетности или ее составляющих. Целью анализа бухгалтерской отчетности является определение финансовой состоятельности предприятия и его финансовых результатов, а также выявление путей повышения эффективности бизнеса.

Такие специфические инструменты анализа включают анализ движения денежных средств, информацию отчетности о колебаниях валового дохода и т. д. Практически весь инструментарий анализа финансового состояния предприятия находит применение в таком анализе. Так как решить все проблемы сразу нельзя, комплексный анализ представляет собой не единичный акт, а сложный многофазовый процесс, совокупность исследовательских шагов в поисках оптимального результата.

Анализ финансового состояния охватывает различные виды анализа, с тем чтобы достоверно оценить сложившееся финансовое положение хозяйствующего субъекта и выявить причины, вызвавшие его, а также указать на имеющиеся возможности и резервы улучшения финансового состояния.

В связи с вышесказанным функции бухгалтерских работников, аудиторские процедуры должны все более приобретать аналитический характер. Бухгалтерские работники должны уметь проводить не только достоверный учет, но и комплексный систематический анализ.

Этапы анализа, используемые при оценке финансового состояния, а также последовательность их выполнения отражены на рис. 14.

Анализ финансового состояния охватывает комплекс вопросов финансового анализа, поэтому предложенные этапы анализа финансового состояния можно рассмотреть либо в более, либо в менее широком аспекте с учетом потребности либо в более, либо в менее детальной аналитической информации.

На основе результатов анализа по предложенной методике можно сделать выводы не только о финансовом состоянии предприятия на дату завершения оценки, но и о перспективах его развития на ближайшее время, а возможно, и на более отдаленные периоды. Со своими выводами аналитик обязан познакомить руководство предприятия, выслушать его оценки финансового состояния и перспектив развития, скорректировать

свои выводы, если это необходимо, и изложить их в письменном виде с подробными рекомендациями, направленными на улучшение деятельности предприятия. К сожалению, пока такой анализ не стал обычным, весьма важным и даже необходимым дополнением к проводимым аудиторским проверкам. Причины здесь следующие: отсутствие социального заказа, насущной потребности руководства в точном знании финансового положения предприятия и перспектив его развития. Остается надеяться, что такое положение долго не сохранится, что сама жизнь заставит всех руководителей стать по-настоящему предприимчивыми.

Рыночные отношения потребовали более тщательного и системного (комплексного) подхода к анализу финансового состояния промышленных предприятий. Поэтому на современном этапе необходима детальная разработка системы анализа финансового состояния в целях ее практического применения на промышленных предприятиях.

С учетом сказанного комплексный анализ финансового состояния представляется крайне важным. Полученные результаты позволят хозяйствующему субъекту не только реально оценить свое состояние, но и достойно выглядеть в глазах акционеров, кредиторов и контрагентов, а пользователям извлекать из аналитического заключения деловую информацию (табл. 53).

Таблица 53

Состав пользователей комплексного анализа финансового состояния и их информационные потребности

Пользователи	Информационные потребности
1. Акционеры	Интерес к результатам управления капиталом
2. Управленцы (менеджеры)	Представление совокупных результатов своего труда, в частности для сопоставления их с результатами других хозяйствующих субъектов отрасли
3. Персонал	Сведения об уровне стабильности предприятия и прибыльности его деятельности
4. Инвесторы	Оценка риска, связанного с инвестициями, и их доходности с целью принятия решения покупать, держать или продавать ценные бумаги анализируемого объекта
5. Кредиторы	Оценка ликвидности активов, платежеспособности покупателя; своевременность погашения задолженности
6. Покупатели	Сведения о стабильности предприятия-продавца в связи с наличием долгосрочных отношений с ним и зависимостью от него
7. Правительство и органы управления	Информация для регулирования деятельности отрасли, определения налоговой политики
8. Общество	Определение диапазона деятельности хозяйствующего субъекта, количества предоставляемых им рабочих мест

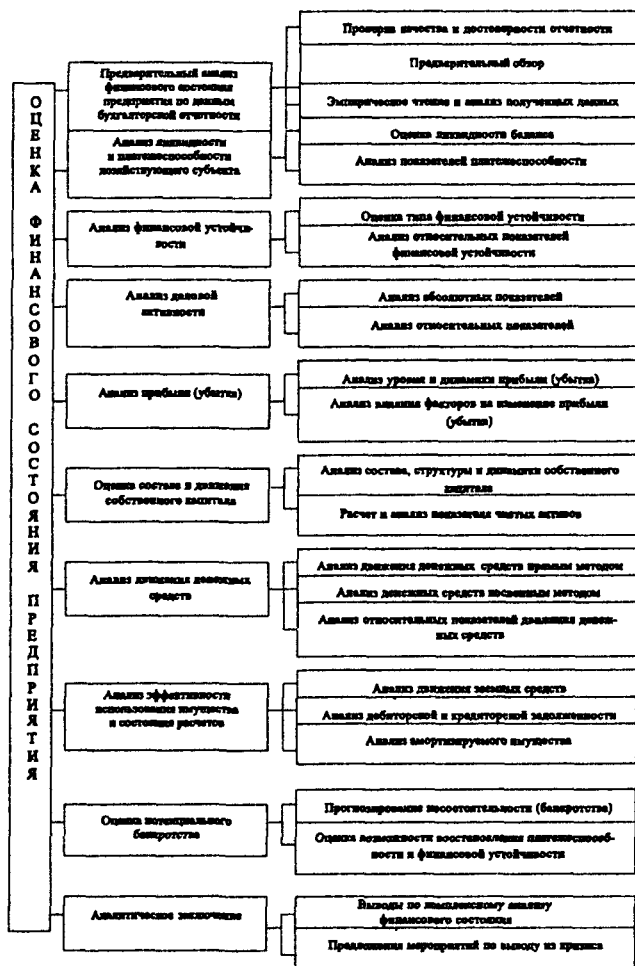


Рис. 14. Структурная схема комплексного анализа финансового состояния предприятия

Комплексный анализ финансового состояния предприятия, с нашей точки зрения, должен позволить практически в реальном масштабе времени принимать решения по устранению негативного воздействия внешних и внутренних факторов. Естественно, такие требования к анализу можно реализовать только в условиях развитых информационно-управляющих систем и при наличии соответствующего программного обеспечения. Именно через систему комплексного анализа финансового

состояния, по мнению автора, можно перейти к разработке действенной системы планирования и прогнозирования, рейтинговой оценке финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятий, что является основой антикризисного управления. Поэтому руководители предприятий совместно с экономистами, финансистами, бухгалтерами, аудиторами должны вводить на предприятиях систему комплексного анализа финансового состояния предприятия как важнейшего элемента антикризисного управления, отслеживать параметры и определять тенденции развития, разрабатывать укрупненный прогноз.

Учитывая, что интересы различных групп пользователей отличаются незначительно и создание для них конкретных методик является весьма трудоемким процессом и не всегда целесообразным, автор обращает внимание на разработку (совершенствование) комплексной методики. Комплексная методика анализа финансового состояния предприятия позволит учесть интересы вышеперечисленных групп пользователей.

Выводы по комплексному анализу финансового состояния предприятий легкой промышленности Астраханской области

Несмотря на то, что проведенный комплексный анализ финансового состояния предприятий легкой промышленности Астраханской области в 1999–2001 гг. показал наличие систематической неплатежеспособности и нахождение отрасли в кризисном состоянии, исследуемые хозяйствующие субъекты продолжают работу, продают и покупают, выполняют обязательства и оплачивают долги. Значит, руководство анализируемых объектов не замечает появившиеся симптомы кризиса, т. е. то, что предприятия легкой промышленности Астраханской области уже поражены «кризисной инфекцией».

Результатом развития кризисного финансового состояния хозяйствующего субъекта является банкротство, т. е. такая ситуация, когда предприятие проходит путь от эпизодической до устойчивой неспособности удовлетворить требования кредиторов, в том числе по взаимоотношениям с бюджетом. Отсюда следует, что первоначальные причины или предпосылки банкротства зарождаются внутри финансовой системы исследуемого объекта.

По мнению автора, необходимо перечислить и те симптомы кризиса, которые не отражены в балансе исследуемой отрасли:

- рынок сбыта – первым реагирует рынок (а последним – баланс), наблюдается спад в поступлениях заказов при одновременном уменьшении доли на рынке; клиенты обеспечивают рынок сбыта через установление новых деловых связей; клиенты требуют обеспечения ценовой стабильности; реализаторы продукции предприятия требуют новую продукцию, так как повышается сопротивление рынка продвижению и новых, и поставляемых товаров; падает средний размер заказов;

– рынок поставки (место закупки сырья и материалов) – поставщики, заключая договора, становятся более внимательными, стараясь уменьшить сроки возврата кредитов и ускорить оплату обязательств, а впоследствии и предоплату; поставщики замедляют поставки, задерживают доставку сырья и материалов. При этом накапливаются претензии, появляются жалобы по поводу оплаты;

– сфера персонала (его квалификация) – уверенный в себе квалифицированный сотрудник предпочитает увольняться; появляются трудности в удержании квалифицированных работников. Для их привлечения на работу требуется выполнение ряда дополнительных условий, в том числе повышение оплаты труда, что ранее не наблюдалось; возникает избыток рабочей силы, но только в сфере производства; увеличение часов простоя указывает на скрытые ошибки в управлении. Уменьшение же часов простоя может говорить о том, что сотрудники, почувствовав надвигающийся кризис, выходят на работу даже во время болезни; слабые работники и работники предпенсионного возраста боятся сокращений, поэтому в коллективе возрастает враждебность и появляются конфликты;

– организация руководства – авторитет руководства падает, и оно вынуждено принимать решительные меры для урегулирования внутренних конфликтов; частота и интенсивность столкновений персонала и руководства растут; процесс управления осуществляется неоднородно, разрозненно и неуверенно; усиливается влияние отдельных структурных единиц (отделов, цехов); пассивность работников превышает активность; появляются перебои в поступлении информации;

– источники заемного капитала – кредиторы контактируют друг с другом; банки предпочитают краткосрочные кредиты и требуют гарантий возврата кредитов в виде имущественного обеспечения; банки ищут повод для прекращения дальнейшего сотрудничества. Они обосновывают данное решение фактами, полученными на переговорах с другими кредиторами, и данными годового итогового анализа исследуемого объекта; начинаются процессы опротестования векселей и возврата чеков;

– область производства – наблюдается недогрузка производственных мощностей; устаревание машин и оборудования и бесхозяйственность становятся сильно заметными; наблюдается устаревание инвентаря, а также ухудшение внешнего вида производственных и вспомогательных цехов. Ограничиваются ремонты и техническое обслуживание; появляются трудности у поставщиков, не выполняются стандарты качества и сроки поставок; высококачественная продукция, залеживаясь на складах, становится низкосортной, несмотря на отсутствие изменений в структуре предприятия.

Признаки кризиса, не отражаемые в бухгалтерской отчетности, могут быть учтены специалистами в области анализа. Как правило, бухгалтер-

ская отчетность начинает реагировать на эти факторы после завершения капиталом своего оборота. Поэтому среагировать на них проще при коротком производственном цикле.

В случае несвоевременной оплаты у кредиторов возникает риск. Чем чаще и на более длительный период хозяйствующий субъект задерживает исполнение платежей, тем больше рисков возникает у кредиторов. Такое предприятие создает себе репутацию ненадежного клиента, недобросовестного плательщика, работодателя. Систематическая неплатежеспособность с финансовой точки зрения означает, что организация поглощает ресурсы и средства кредиторов, деньги, товары, услуги, не реализуя произведенную продукцию. Эти средства других предприятий, банков или государства должны быть направлены в случае исполнения обязательств для решения нужд других кредиторов или государства в целом.

Неплатежеспособное предприятие приводит кредиторов к срыву своих обязательств. Создается ситуация взаимосвязанных долгов, т. е. неплатежеспособный хозяйствующий субъект является носителем «финансовой инфекции» для других предприятий. Он оказывает на них влияние, аналогичное хищению из оборота средств, причем хищение осуществляется путем изъятия из оборота ресурсов.

Следовательно, наличие большого количества неплатежеспособных предприятий в данном территориальном или отраслевом плане создает финансовые проблемы для целого региона или государства.

Государство заинтересовано в нормальном функционировании как отдельной организации, так и системы в целом. Для недопущения распространения «финансовой инфекции», неплатежеспособности оно вынуждено предпринимать определенные юридические действия.

Финансовое оздоровление не может проходить по схеме с полным или максимально полным удовлетворением отдельных кредиторов в настоящее время и последовательным удовлетворением остальных кредиторов по истечении определенного периода после подъема предприятия.

Предприятие-должник, как правило, имеет задолженность перед государством по платежам в бюджет, внебюджетные фонды и государственные фонды социального страхования. Государство заинтересовано получить эти средства в полном размере. Однако в результате возможной ликвидации организации-должника у государства могут возникнуть социальные проблемы. Главная из них состоит в том, что работники организации-банкрота будут лишены рабочих мест. После объявления банкротства они придут в государственные органы с целью получения социальной поддержки – пособия по безработице, пенсии и др. Дополнительная нагрузка на бюджет может быть намного весомей долгов, которые государство намерено получить с организации-банкрота.

Предложения мероприятий по выводу из кризиса

Для повышения финансовой устойчивости необходимо направлять часть прибыли на увеличение собственного капитала, экономя при этом на выплате дивидендов. Для расширения производства целесообразно использовать такой источник средств, как дополнительный выпуск акций. Уменьшению потребности в заемном капитале способствует и ускорение оборачиваемости капитала.

При анализе финансового состояния исследуемых предприятий легкой промышленности Астраханской области следует обратить внимание и на другие факторы, характеризующие его финансовую устойчивость и нормальное финансовое состояние, обеспечивающее достижение цели деятельности предприятия, при этом особо тщательно проверить наличие признаков банкротства, которыми, в частности, являются следующие моменты:

- 1) невозможность своевременно погасить долги по причинам:
 - повторяющихся операционных убытков;
 - финансирования за счет просроченной кредиторской задолженности;
 - долгосрочного финансирования за счет краткосрочных средств;
 - недостатка собственных оборотных средств;
 - низких показателей ликвидности;
 - увеличения отношения кредиторской задолженности к собственному капиталу;
 - ограничений на условия продажи излишних и устаревших материальных запасов;
 - ухудшения отношений с банками;
- 2) невозможность продолжать коммерческую деятельность;
 - из-за потери ключевого персонала;
 - из-за снижения уровня материальных запасов и др.;
- 3) отсутствие средств для выплаты заработной платы персоналу;
- 4) превышение обязательств исследуемых предприятий над его имуществом в связи с неудовлетворительной структурой баланса, т. е. по причине низкой степени ликвидности и т. д.

Для снижения потребности в краткосрочном кредите необходимо:

- увеличить собственные оборотные средства;
- снизить текущие финансовые потребности.

В свою очередь, для увеличения собственных оборотных средств необходимо:

- нарастить собственный капитал (увеличив уставный капитал, нераспределенную прибыль и резервы, повысив рентабельность с помощью контроля затрат и агрессивной коммерческой политики);
- внедрить долгосрочные заимствования. Долгосрочный кредит имеет свои преимущества: проценты ниже, чем по краткосрочному кредиту, возмещение растянуто во времени;

– увеличить объем продаж и прибыли при рациональном управлении последней.

Соответственно для уменьшения текущих финансовых потребностей необходимо:

– снизить дебиторскую задолженность. Сокращая длительность отсрочек платежей, однако, надо стараться не подвергать себя риску потерять клиентуру. Здесь могут быть полезны учет векселей, факторинг, спонтанное финансирование. Необходимо изучить свой рынок, прежде чем принимать решение о сокращении средней длительности отсрочек. Если длительность отсрочек конкурентов короче, то можно попробовать укоротить свои. Оценивая свои нынешние отсрочки, следует выяснить, чему способствуют длительные отсрочки платежей: приросту оборота или увеличению убытков? Необходимо также снизить удельный вес сомнительных клиентов, систематически напоминая дебиторам о пришедшем сроке расчета. Полезно найти возможность повысить эффективность взаимодействия собственных коммерческих и финансовых служб, с тем чтобы оперативно прекратить продажи клиентам, задерживающим платежи или вовсе не оплачивающим товар;

– увеличить кредиторскую задолженность, удлиняя сроки расчета с поставщиками крупных партий товаров, которые заинтересованы в сбыте больших, важных для продавца партий.

Известно, что руководители предприятий совместно с руководителями своих коммерческих служб в условиях неплатежей должны отгружать продукцию в первую очередь тем предприятиям, которые имеют устойчивое финансовое состояние.

Для того чтобы продолжать функционировать и выполнять договора, анализируемым объектам, по мнению автора, можно порекомендовать направлять в производственный оборот дополнительные финансовые ресурсы даже при условии сохранения действующего объема производства. На это цели возможно последовательно направить следующие источники:

– амортизационные отчисления (прекращаются либо ограничиваются объемы внутренних инвестиций во внеоборотные активы);

– часть прибыли текущего года (при отражении в балансе прибыли нет эквивалентного роста свободных денежных средств);

– иммобилизованные из оборота средства, обычно направляемые на поддержание внеоборотных активов в рабочем состоянии;

– нераспределенную прибыль прошлых лет (при отражении в балансе она не отслеживается на соответствующих счетах высоколиквидных средств в активе);

– часть оборотных средств, ранее направляемых для формирования соответствующих запасов оборотных средств (страховой резерв, транспортный резерв, ремонтный фонд, резерв на отпуск и др.);

– часть текущей кредиторской задолженности по платежам поставщикам, в бюджет, работникам организации (так называемые устойчивые пассивы);

– краткосрочные, а впоследствии и долгосрочные кредиты и займы.

Это плата хозяйствующего субъекта за внешние признаки успешной деятельности.

Также, по мнению автора, вероятностью спасения предприятий легкой промышленности Астраханской области являются смена руководства и изменение стратегической линии.

Глава III

Прикладные вопросы финансового анализа

3.1. Методы сравнительной рейтинговой оценки и анализ инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта

Финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, служит гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений: как самого предприятия, так и его партнеров. Устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия.

Составными этапами методики комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия являются:

- 1) сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;
- 2) обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия, их классификация и расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- 3) классификация (ранжирование) предприятий по рейтингу.

Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры (показатели) финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия, т. е. хозяйственной активности в целом. При ее построении используют данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели. Точная и объективная оценка финансового состояния не может базироваться на произвольном наборе показателей. Поэтому выбор и обоснование исходных показателей финансово-хозяйственной деятельности должны осуществляться на основе теории финансов предприятия, исходить из потребностей субъектов управления в аналитической оценке. В табл. 54 приведен примерный набор исходных показателей для общей сравнительной оценки.

Предлагаемая система показателей базируется на данных публичной отчетности предприятий. Это требование делает оценку массовой, позволяет контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия всеми участниками экономического процесса. Оно также позволяет оценить результативность и объективность используемой методики комплексной оценки.

Таблица 54

Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности

1-я группа	2-я группа	3-я группа	4-я группа
Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности	Показатели оценки эффективности управления	Показатели оценки деловой активности	Показатели оценки ликвидности и финансовой устойчивости
1. Общая рентабельность предприятия – балансовая прибыль на 1 руб. активов 2. Чистая рентабельность предприятия – чистая прибыль на 1 руб. активов 3. Рентабельность собственного капитала – чистая прибыль на 1 руб. собственного капитала 4. Общая рентабельность производственных активов – балансовая прибыль к средней величине основных производственных и оборотных средств в товарно-материальных ценностях	1. Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации 2. Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализации 3. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации 4. Балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации	1. Отдача всех активов – выручка от реализации на 1 руб. активов 2. Отдача основных средств – выручка от реализации продукции на 1 руб. основных средств 3. Оборачиваемость оборотных средств – выручка от реализации продукции на 1 руб. оборотных средств 4. Оборачиваемость запасов – выручка от реализации продукции на 1 руб. запасов 5. Оборачиваемость дебиторской задолженности – выручка от реализации продукции на 1 руб. дебиторской задолженности 6. Оборачиваемость наиболее ликвидных активов – расход за период денежных средств на 1 руб. наиболее ликвидных активов 7. Отдача собственного капитала – выручка от реализации на 1 руб. собственного капитала	1. Коэффициент покрытия – оборотные средства на 1 руб. срочных обязательств 2. Коэффициент текущей ликвидности – денежные средства, расчеты и прочие активы на 1 руб. срочных обязательств 3. Индекс постоянного актива – основные средства и прочие внеоборотные активы к собственным средствам 4. Коэффициент автономии – собственные средства на 1 руб. итога баланса-нетто 5. Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами – собственные оборотные средства на 1 руб. запасов

Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в четыре группы (убыточные предприятия в данной системе не рассмотрены).

В 1-ю группу включены наиболее обобщенные и важные показатели оценки прибыльности (рентабельности) хозяйственной деятельности предприятия. В общем случае показатели рентабельности предприятия представляют собой отношение прибыли к тем или иным средствам (имуществу) предприятия, участвующим в получении прибыли.

Во 2-ю группу включены показатели оценки эффективности управления предприятием. Рассмотрены четыре наиболее общих показателя. Эффективность определяют отношением прибыли ко всему обороту. При этом используют показатели прибыли от реализации, продукции, прибыли от финансово-хозяйственной деятельности, балансовой прибыли, чистой прибыли.

В 3-ю группу включены показатели оценки деловой активности предприятия.

В 4-ю группу включены показатели оценки ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

Среди исходных показателей оценки имеются итоговые, результативные показатели, характеризующие объем реализации продукции, прибыли за отчетный период. Показатели баланса имеют одномоментный характер, т. е. исчислены на начало и конец отчетного периода. Так как все исходные показатели, включенные в табл. 54, являются относительными, возникает необходимость методологического обоснования порядка их расчета. Нет смысла рассчитывать эти показатели на начало периода, потому что данные о прибыли и объеме продаж имеются только за текущий отчетный период. Поэтому показатели табл. 54 рассчитаны на основе усредненных значений статей баланса.

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния, рентабельности и деловой активности с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Таким образом, базой отсчета для получения рейтинговой оценки состояния дел предприятия служат не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной среде наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов. Эталонном сравнения является самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие.

Такой подход соответствует практике рыночной конкуренции, где каждый самостоятельный товаропроизводитель стремится к тому, чтобы по всем показателям деятельности выглядеть лучше своего конкурента.

В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия может быть представлен в виде последовательности следующих действий:

1. Исходные данные представляют в виде матрицы (a_{ij}) , т. е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а по столбцам – номера предприятий ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. По каждому показателю находят максимальное или оптимальное значение и заносят в столбец условного эталонного предприятия ($m + 1$).

3. Исходные показатели матрицы стандартизуются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max_j} \quad \text{или} \quad x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\text{opt}_{ij}},$$

где x_{ij} – стандартизованные показатели состояния j -го анализируемого предприятия.

Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле

$$R_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2},$$

где R_j – рейтинговая оценка j -го предприятия;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизованные показатели j -го анализируемого предприятия.

4. Предприятия ранжируют в порядке возрастания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг (1-е место) имеет предприятие с минимальным значением R . Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений количества сравниваемых показателей и предприятий не предусмотрено.

Изложенный алгоритм получения рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия можно применять для сравнения предприятий за один период или на дату составления баланса (по данным на конец периода) или в динамике.

Перечень данных табл. 54 может быть расширен за счет включения в нее дополнительных показателей из справок, представляемых предприятиями в банки и налоговые инспекции, из форм статистической отчетности и других источников. Особенностью системы показателей, предлагаемой в табл. 54, является то, что почти все они (за исключением индекса постоянного актива, динамика которого носит сложный характер) имеют одинаковую направленность: чем выше уровень показателя или чем выше его темп роста, тем лучше финансовое состояние оцениваемого предприятия. Поэтому при включении в предлагаемую систему новых показателей необходимо следить, чтобы и они имели такую же направленность.

В заключение можно перечислить основные характеристики предлагаемой методики рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия:

1. Предлагаемая методика базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке такого сложного явления, как финансовая деятельность предприятия.

2. Рейтинговая оценка финансовой деятельности предприятия осуществляется на основе данных публичной отчетности предприятия. Для ее получения используют важнейшие показатели финансовой деятельности, применяемые в рыночной экономике.

3. Рейтинговая оценка является сравнительной. Она учитывает реальные достижения всех конкурентов.

4. Для получения рейтинговой оценки используют гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, прошедший широкую апробацию на практике.

Зачастую при принятии решения о выборе делового партнера менеджеры предприятий оценивают финансовое состояние будущего партнера не с точки зрения близости к эталонному, а с точки зрения отдаленности от критического. Поэтому при выборе базы отчета рейтинговой оценки возникает необходимость введения понятия «условного удовлетворительного предприятия». *Условное удовлетворительное предприятие* имеет финансовые показатели, соответствующие нормативным минимальным значениям, определенным исходя из критериев эффективности хозяйственной деятельности и организации финансов предприятия, принципов достаточности, ликвидности и доходности его капитала и отсутствия оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным.

С учетом изложенного предложены формулировки требований, которым должна удовлетворять система финансовых коэффициентов с точки зрения эффективности рейтинговой оценки финансового состояния предприятия:

1. Финансовые коэффициенты должны быть максимально информативными и давать целостную картину устойчивости финансового состояния предприятия.

2. В экономическом смысле финансовые коэффициенты в основном должны иметь одинаковую направленность (рост коэффициента означает изучение финансового состояния).

3. Для всех финансовых коэффициентов должны быть указаны числовые нормативы минимального удовлетворительного уровня или диапазона изменений.

4. Финансовые коэффициенты должны быть рассчитаны только по данным публичной бухгалтерской отчетности предприятий.

5. Финансовые коэффициенты должны давать возможность проводить рейтинговую оценку предприятия как в пространстве (в сравнении с другими предприятиями), так и во времени (за ряд периодов).

На основе этих требований разработаны система показателей и методика рейтинговой экспресс-оценки финансового состояния предприятия.

В общем виде алгоритм определения рейтингового числа анализируемого предприятия выглядит следующим образом.

По установленным алгоритмам на основе данных баланса и других форм отчетности вычисляются финансовые коэффициенты.

Рейтинговое число определяется по формуле:

$$R = \sum_{i=1}^L \frac{1}{LN_i} K_i,$$

где L – число показателей, используемых для рейтинговой оценки;

N_i – нормативный уровень для i -го коэффициента;

K_i – i -й коэффициент;

$\frac{1}{LN_i}$ – весовой индекс i -го коэффициента.

Для определения рейтинга предприятий предлагается использовать пять показателей, наиболее часто применяемых и наиболее полно характеризующих финансовое состояние:

1) обеспеченность собственными средствами, которая характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его устойчивости (K_0).

Нормативное требование: $K_0 \geq 0,1$;

2) коэффициент покрытия, который характеризуется степенью общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия суммы срочных обязательств (ликвидность баланса) (K_n).

Нормативное требование: $K_n \geq 2$;

3) интенсивность оборота авансируемого капитала, которая характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. средств, вложенных в деятельность предприятия, и определяется по формуле:

$$K_{\text{и}} = \frac{\Phi 2, \text{ стр. } 010}{\Phi 1, \text{ стр. } (390_{\text{нач}} + 390_{\text{кон}}) \times 0,5} \times \frac{365}{T},$$

где стр. 010 – соответствующая строка формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;

T – количество дней в рассматриваемом периоде;

Стр. 390_{нач.}, 390_{кон.} – строки раздела 1–2 актива баланса, соответствующие началу и концу исследуемого периода.

Нормативное требование: $K_{\text{и}} \geq 2,5$;

4) менеджмент (эффективность управления предприятием), который характеризуется соотношением величины прибыли от реализации и величины выручки от реализации определяется по формуле:

$$K_{\text{м}} = \frac{\Phi N 2, \text{ стр. } 050}{\Phi N 2, \text{ стр. } 010}.$$

Нормативное требование косвенно обусловлено уровнем учетной ставки Центрального банка Российской Федерации.

5) прибыльность (рентабельность) предприятия, которая характеризует объем прибыли, приходящейся на 1 рубль собственного капитала и определяется по формуле

$$K_p = \frac{\Phi N2, \text{ стр. } 140}{\Phi N1, \text{ стр. } (490_{\text{нач}} + 490_{\text{кон}}) \times 0,5} \times \frac{365}{T}.$$

Нормативное требование: $K_p \geq 0,2$.

Согласно формуле, показывающей выражение для рейтингового числа, определяемого на основе перечисленных пяти показателей, будет выглядеть следующим образом:

$$R = 2K_o + 0,1K_n + 0,08K_u + 0,45K_m + K_p.$$

Таким образом, вычислив значения финансовых показателей и подставив их в выражение для рейтингового числа, определяем рейтинговую экспресс-оценку финансового состояния предприятия.

Инвестиции (капитальные вложения) – это долгосрочные вложения средств в активы предприятия. Они отличаются от текущих издержек продолжительностью времени, на протяжении которого предприятие получает экономический эффект (увеличение выпуска продукции, производительности труда, прибыли и т. д.). Это платеж за крупный капитальный элемент, после чего его невозможно быстро перепродать с прибылью, капитал замораживается на несколько лет, данное капитальное вложение будет приносить прибыль на протяжении нескольких лет, в конце периода капитальный объект будет иметь некоторую ликвидную стоимость либо не будет ее иметь совсем.

По своей природе инвестиции делятся на производные, коммерческие, финансовые, социальные, интеллектуальные и т. д.

По целевому назначению их можно подразделить на следующие виды:

- а) обновление имеющейся материально-технической базы предприятия;
- б) наращивание производственной мощности предприятия;
- в) затраты на освоение новых видов продукции или технологий;
- г) затраты, не связанные с изменением финансовых результатов деятельности (строительство жилья, объектов соцкультбыта, расходы на экологию и др.);
- д) долгосрочные финансовые вложения в акции других предприятий, корпоративные совместные предприятия, обеспечивающие гарантированные источники доходов или поставок сырья, сбыта продукции, и т. д.;
- е) нематериальные активы.

Инвестиции имеют большое значение не только для будущего положения предприятия, но и для экономики страны в целом. С их помощью

осуществляется расширенное воспроизводство основных средств как производственного, так и непроизводственного характера, укрепляется материально-техническая база субъекта хозяйствования. Это позволяет предприятиям увеличивать объемы производства продукции, улучшать условия труда и быта работников. От них зависят себестоимость, ассортимент, качество, новизна и привлекательность продукции, ее конкурентоспособность.

Задача анализа заключается в оценке динамики и степени выполнения капитальных вложений, а также в изыскании резервов увеличения объемов инвестирования.

Субъекты хозяйствования должны не только увеличивать объемы инвестиций, но и повышать их экономическую эффективность, т. е. отдачу. В связи с этим одной из важнейших задач анализа являются изучение показателей эффективности инвестиционной деятельности и выявление резервов ее роста.

Основными источниками информации для анализа служат формы «Отчет о выполнении плана ввода в действие объектов основных фондов и использовании капитальных вложений», «Себестоимость строительных работ, выполненных хозяйственным способом», «Отчет о наличии и движении основных средств», данные аналитического бухгалтерского учета, бизнес-плана предприятия, проектно-сметная документация.

Анализ типов инвестиций. Наиболее часто встречаются следующие классификации инвестиций: по видам, по происхождению, по функциям, по объектам, по сегменту, по отрасли, по срокам. Аналитик должен сделать свой выбор в зависимости от целей своей работы.

1. *Анализ инвестиций по стратегии.* Обычно различают стратегии развития предприятия двух видов: внутреннюю стратегию развития, характеризующую увеличением или модернизацией производительного оборудования, и внешнюю стратегию развития, реализуемую при помощи инвестиций в другие компании.

Инвестиции, осуществленные за пределами компании, фиксируют по статье «Финансовые инвестиции», которые в основном включают ценные бумаги и кредиты под вложения в капитал.

2. *Анализ инвестиций по видам.*

Виды этих инвестиций:

- 1) инвестиции в материальные активы (земельные участки, постройки, техническое оборудование, транспорт и т. д.);
- 2) инвестиции в запасы сырья и материалов, текущие, конечной продукции, товарные;
- 3) инвестиции в долговые обязательства: кредиты клиентам, другие эксплуатационные долги, разные долговые обязательства;
- 4) инвестиции в ценные бумаги.

3. *Анализ инвестиций по функциям.* Этот тип анализа сложен, особенно потому, что бухгалтерия не дает сведений по функциям. Однако важно знать, сколько предприятие инвестирует в образование, исследования, рекламу, распределительную сеть.

4. *Анализ инвестиций по географическим зонам.* Этот анализ применяется в многонациональных компаниях для определения стратегического выбора в отношении месторасположения. Он связан с исследованием ставки доходности, фактической или ожидаемой, в различных географических зонах расположения фирм.

5. *Анализ инвестиций по сегментам активности* позволяет определить рыночную стратегию предприятия.

6. *Анализ инвестиций по объекту.* В этой связи можно различать:

1) инвестиции в обновление, которые направлены на сохранение в рабочем состоянии основного капитала;

2) инвестиции в расширение, которые направлены на увеличение мощности предприятия без увеличения производительности;

3) инвестиции в новую, более совершенную технику, которые направлены на увеличение общей производительности.

7. *Анализ инвестиций по виду отраслей.* Этот тип анализа позволяет лучше оценить стратегию предприятия, различая инвестиции, которые ведут к изменению долгосрочной политики инвестиций, и те, что способствуют продолжению существующей политики.

8. *Анализ инвестиций по срокам* также дополняет анализ стратегии предприятия: можно отличать предприятия, идущие на риск в долгосрочный период, от тех, которые ограничиваются краткосрочным периодом. Анализ по срокам может послужить проверке соответствия стратегии ресурсам.

Как показывает обширный зарубежный опыт, инвестиционная деятельность в условиях рыночных отношений очень актуальна и весьма эффективна. С позиции управленческого персонала компании инвестиционные проекты могут быть классифицированы по следующим основаниям:

1) по величине требуемых инвестиций: крупные, традиционные, мелкие;

2) по типу предполагаемых доходов: сокращение затрат, дополнительные доходы от расширения традиционных производств и технологий, выход на новые рынки сбыта, экспансия в новые сферы бизнеса, снижение риска производства и сбыта социальный эффект;

3) по отношениям взаимозависимости: взаимоисключающие (альтернативные) проекты, отношения комплементарности, отношения замещения, отношения экономической независимости;

4) по типу денежного потока: ординарные, неординарные.

При сравнении два анализируемых проекта называются *независимыми*, если решение о принятии одного из них не влияет на решение о при-

нятии другого, и *альтернативными*, если они не могут быть реализованы одновременно, т. е. принятие одного из них автоматически означает, что второй проект должен быть отвергнут.

Рассматриваемые проекты связаны между собой *отношениями комплементарности*, если принятие нового проекта способствует росту доходов по одному или нескольким другим проектам, и отношениями замещения, если принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам.

Поток называется *ординарным*, если он состоит из исходной инвестиции, вложенной одновременно или в течение нескольких последовательных базовых периодов, и последующих притоков денежных средств. Если притоки денежных средств чередуются в любой последовательности с их оттоками, поток называется *неординарным*.

Стадии администрирования инвестиционной деятельности включают:

1) планирование: формирование цели, исследование рынка и индентификацию возможных проектов, экономическую оценку, перебор вариантов в условиях различных ограничений, формирование инвестиционного портфеля;

2) реализацию проекта: фазу инвестирования, фазу действия (производство, сбыт, затраты, финансирование), фазу ликвидации последствий проекта;

3) контроль: в процессе инвестирования, в процессе действия, в процессе ликвидации;

4) оценку и анализ соответствия поставленных и достигнутых целей.

Инвестиционная политика предприятия предполагает: формулирование долгосрочных целей ее деятельности; поиск новых перспективных сфер приложения свободного капитала; разработку инженерно-технологических, маркетинговых и финансовых прогнозов; подготовку бюджета капитальных вложений; оценку альтернативных проектов; оценку последствий реализации предшествующих проектов.

Критическими моментами в процессе составления бюджета капиталовложений являются:

– прогнозирование объемов реализации с учетом возможного спроса на продукцию (поскольку большинство проектов связано с дополнительным выпуском продукции);

– оценка притока денежных средств по годам;

– оценка доступности требуемых источников финансирования;

– оценка приемлемого значения цены капитала, используемого в том числе и в качестве коэффициента дисконтирования.

Аналитическое исследование возможной емкости рынка сбыта продукции (т. е. прогнозирование объема реализации) наиболее существенно, так как ее недооценка может привести к потере определенной доли рынка сбыта, а переоценка – к неэффективному использованию введен-

ных по проекту производственных мощностей, т. е. к неэффективности капиталовложений.

Анализ выполнения плана капитальных вложений следует начинать с изучения общих показателей. В первую очередь нужно изучить выполнение плана инвестирования за отчетный год в целом и по основным направлениям (табл. 55).

Следует также изучить динамику инвестиций с учетом индекса роста цен. Наряду с абсолютными показателями необходимо анализировать и относительные, такие, как размер инвестиций на одного работника, коэффициент обновления основных средств производства.

Успешное выполнение плана капитальных вложений во многом зависит от обеспеченности их источником финансирования. Одновременно с изучением выполнения плана капитальных вложений нужно проанализировать и выполнение плана по их финансированию.

Таблица 55

Показатели выполнения плана капитальных вложений

Вид капитальных вложений	По плану, млн руб.	Фактически (сметная стоимость), млн руб.
1. Строительно-монтажные работы		
2. Приобретение основных средств		
3. Прочие капитальные работы и затраты		
4. Долгосрочные финансовые вложения		
5. Всего инвестиций		

Финансирование инвестиционных проектов осуществляется за счет прибыли предприятия, амортизационных отчислений, выручки от реализации основных средств, кредитов банка, бюджетных ассигнований, резервного фонда предприятия, лизинга и т. д. В связи с переходом к рыночной экономике доля собственных источников и кредитов банка возрастает, а бюджетное финансирование сокращается.

Привлечение того или иного источника финансирования инвестиционных проектов связано для предприятия с определенными расходами: выпуск новых акций требует выплаты дивидендов акционерам; выпуск облигаций – выплаты процентов; получение кредита – выплаты процентов по ним; использование лизинга – выплаты вознаграждения лизингодателю и т. д.

Поэтому в процессе анализа необходимо определить цену разных источников финансирования и выбрать наиболее выгодные из них.

Основными источниками заемного капитала являются ссуды банка и выпущенные облигации. Цена кредитов банка равна годовой процентной

его ставке. Учитывая, что проценты за пользование кредитами банка включаются в себестоимость продукции и уменьшают налогооблагаемую прибыль, цена этого ресурса меньше, чем уплачиваемый банку процент (СП), на уровень налогообложения (K_n):

$$C_{кр} = СП \times (1 - K_n).$$

Цена облигации предприятия равна величине уплачиваемых по ним процентов (P). Если затраты по выплате данных процентов разрешено относить на прибыль до налогообложения, то цена этого источника финансирования также будет меньше на уровень налогообложения:

$$C_{обл} = P \times (1 - K_n).$$

Цена акционерного капитала равна уровню дивидендов, выплачиваемых по привилегированным и обыкновенным акциям, рассчитанным по средней арифметической взвешенной.

Реинвестированная прибыль также может занимать большой удельный вес в инвестициях. Цена этого источника финансирования на акционерных предприятиях равна приблизительному уровню дивидендов по обыкновенным акциям, так как операция реинвестирования прибыли равносильна приобретению акционерами новых акций.

Для оценки эффективности инвестиций используется комплекс показателей.

1) дополнительный выход продукции на рубль инвестиций

$$\mathcal{E} = (ВП_1 - ВП_0) / И,$$

где \mathcal{E} – эффективность инвестиций;

$ВП_0, ВП_1$ – валовая продукция соответственно при исходных и дополнительных инвестициях;

$И$ – сумма дополнительных инвестиций;

2) снижение себестоимости продукции в расчете на рубль инвестиций

$$\mathcal{E} = Q_1(C_0 - C_1) / И,$$

где C_0, C_1 – себестоимость единицы продукции соответственно при исходных и дополнительных инвестициях;

Q_1 – годовой объем производства продукции в натуральном выражении после дополнительных инвестиций;

3) сокращение затрат труда на производство продукции в расчете на рубль инвестиций

$$\mathcal{E} = Q_1(T_0 - T_1) / И,$$

где T_0, T_1 – соответственно затраты труда на производство единицы продукции до и после дополнительных инвестиций;

4) увеличение прибыли в расчете на рубль инвестиций

$$\Xi = Q_1(P_1 - P_0) / I,$$

где P_0, P_1 – соответственно прибыль на единицу продукции до и после дополнительных инвестиций;

5) срок окупаемости инвестиций

$$t = I / Q_1(P_1 - P_0) \text{ или } t = I / Q_1(C_0 - C_1).$$

Все перечисленные показатели используют для комплексной оценки эффективности инвестирования как в целом, так и по отдельным объектам. Необходимо изучить динамику данных показателей, выполнение плана, определить влияние факторов и разработать мероприятия по повышению их уровня.

При принятии решений в бизнесе о долгосрочных инвестициях возникает потребность в прогнозировании эффективности капитальных вложений. Для этого нужен долгосрочный анализ доходов и издержек.

Практика показывает, что цена капитала, привлекаемого для финансирования проекта, может меняться (как правило, в сторону увеличения) в силу разных обстоятельств. Это означает, что проект, принимаемый при одних условиях, может быть невыгодным при других. Основные известные методы оценки и анализа проектов подразделяются на две категории: а) основанные на дисконтированных оценках; б) основанные на учетных оценках. Известно, что чем протяженнее во времени проект, тем более неопределенными и рискованными становятся притоки денежных средств последних лет его реализации.

Основными критериями, используемыми в оценке инвестиционных проектов являются:

- 1) чистый приведенный эффект (Net Present Value, NPV);
- 2) индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index, PI);
- 3) внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR);
- 4) модифицированная внутренняя норма прибыли (Modified International Rate of Return, MIRR);
- 5) срок окупаемости инвестиции (Payback Period, PP);
- 6) расчетная норма прибыли (Accounting Rate of Return, ARR).

1. Метод чистого приведенного эффекта

Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (I) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Так как приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r , устанавливаемого инвестором самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

Допустим, что делается прогноз – инвестиция (IC) будет генерировать в течение n лет годовые доходы в размере P_1, P_2, \dots, P_n . Рассчитывают текущую стоимость будущих денежных поступлений от проекта, для чего доходы за каждый год приводят к текущей дате. Результаты расчетов показывают, сколько средств нужно было бы вложить сейчас для получения запланированных доходов, если бы ставка доходов была равна ставке процента в банке или дивидендной отдаче капитала. Подытожив текущую стоимость доходов за все годы, получим общую накопленную величину дисконтированных доходов (PV):

$$PV = \sum_{n=1} \frac{P_n}{(1+r)^n}.$$

Величина исходной инвестиции (IC) сравнивается с общей накопленной величиной дисконтированных доходов (PV). Разность между ними составляет чистый приведенный эффект

$$NPV = \sum_{n=1} \frac{P_n}{(1+r)^n} - IC.$$

NPV показывает чистые доходы или чистые убытки инвестора в результате помещения денег в проект. Очевидно, что если:

- $NPV > 0$, то проект следует принять;
- $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть;
- $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение нескольких лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum_{n=1} \frac{P_n}{(1+r)^n} - \sum_{j=1} \frac{IC_j}{(1+r)^j},$$

где n – число периодов получения доходов;

j – число периодов инвестирования средств.

Для удобства применения этого и других методов, основанных на дисконтированных оценках, разработаны специальные статистические таблицы, в которых табулированы значения сложных процентов, дисконтирующих множителей и т. п. в зависимости от временного интервала и значения коэффициента дисконтирования.

Показатель NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. NPV различных проектов можно суммировать.

2. Метод расчета индекса рентабельности инвестиции

Индекс рентабельности (PI) – это дисконтированная стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на рубль инвестиций в данный проект. PI рассчитывается по формуле

$$PI = \sum_{n=1}^n \frac{P_n}{(1+r)^n} / IC.$$

Если:

- $PI > 1$, то проект следует принять;
- $PI < 1$, то проект следует отвергнуть;
- $PI = 1$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Так как PI является относительным показателем, он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV , либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV .

3. Метод расчета нормы прибыли (рентабельности) инвестиций

Под нормой рентабельности, или внутренней нормой прибыли, инвестиции (IRR) понимают значение коэффициента дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю:

$$IRR = r,$$

при котором $NPV = f(r) = 0$.

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть связаны с данным проектом.

Экономический смысл этого показателя заключается в том, что предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя CC (или цены источника средств для данного проекта). Именно с ним сравнивается показатель IRR , рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова:

- если $IRR > CC$, то проект следует принять;
- $IRR < CC$, то проект следует отвергнуть;
- $IRR = CC$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

4. Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR)

Критерий MIRR представляет собой коэффициент дисконтирования, уравнивающий приведенную стоимость оттоков денежных средств (инвестиций) и наращенную величину притоков, причем операции дисконтирования оттоков и наращения притоков выполняются с использованием цены капитала проекта. MIRR характеризует эффективность проекта.

5. Метод определения срока окупаемости инвестиций

Этот метод – один из самых простых. Он широко распространен в мировой учетно-аналитической практике, не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиций. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Общая формула расчета показателя (PP) имеет вид

$$PP = \min n ,$$

при котором $\sum_{n=1}^n P_n > IC$.

6. Метод расчета коэффициента эффективности инвестиций.

Этот метод имеет две характерные черты:

- 1) он не предполагает дисконтирования показателей дохода;
- 2) доход характеризуется показателем чистой прибыли PN (балансовая прибыль за минусом отчислений в бюджет).

Коэффициент эффективности инвестиции (ARR) рассчитывают делением среднегодовой прибыли PN на среднюю величину инвестиций (коэффициент берется в процентах). Среднюю величину инвестиций находят делением исходной суммы капитальных вложений на 2, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если допускается наличие остаточной или ликвидационной стоимости (RV), то ее оценка должна быть учтена:

$$ARR = \frac{PN}{\frac{1}{2}(IC + RV)} .$$

Данный показатель сравнивают с коэффициентом рентабельности авансированного капитала.

3.2. Анализ рисков

В Словаре русского языка С. И. Ожегова даны следующие толкования слова «риск»:

– возможная опасность;

– действия наудачу, в надежде на счастливый исход. На свой риск или на свой страх и риск действовать, принимая на себя могущие произойти неприятности.

Под *риском* понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери в результате неопределенности рыночных отношений при взаимодействии многочисленных объектов. Риск является неотъемлемой частью рыночных отношений.

Предполагается, что риск должен оказывать конструктивное влияние, направленное на совершенствование системы организации, управления и планирования, развитие критического мышления, повышение конкурентоспособности производимой продукции.

Важнейшим правилом, на котором базируются стратегии принятия решений в условиях риска в сфере бизнеса, является следующее:

РИСК И ДОХОДНОСТЬ ИЗМЕНЯЮТСЯ В ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ. ЧЕМ ВЫШЕ ДОХОДНОСТЬ, ТЕМ ВЫШЕ РИСК.

Финансово-хозяйственная деятельность хозяйствующих субъектов – это целенаправленная деятельность на основе принимаемых решений, каждое из которых оптимизируется на основе интуиции или расчетов. Под риском принятия решения понимается вероятность несоответствия реально полученных результатов реализованного решения поставленным целям.

Основными факторами риска являются неопределенности различной природы, присущие объекту принятия решений и внешним условиям, оказывающим существенное влияние на этот объект, а также субъективные мотивации и реакции лица, принимающего решение.

Таким образом, надежность производственной системы обуславливает ожидаемый уровень ее работоспособности с высокой степенью достоверности при условии того, что не возникнут дополнительные (неучтенные при расчете) факторы внешней и внутренней среды. Однако всегда

существует потенциальная возможность возникновения факторов неопределенности и случайности, которые приведут к снижению расчетного значения надежности производственной системы и, как следствие, к потере ее эффективности, к потере определенных видов используемых ресурсов.

Принято считать, что риск предпринимателя характеризуется как опасная потенциально возможной, вероятной потерей ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов. И весь проведенный ранее анализ оценки надежности производственной системы по техническим и экономическим показателям – это нечто иное, как один из наиболее эффективных методов определения риска предпринимательства.

Надежда на получение положительных, эффективных результатов в будущем является чрезвычайно важным фактором для всех, кто принимает экономические решения: для частных фирм, государственных предприятий различных уровней подчинения, а также для физических лиц.

Но любые надежды необходимо обосновывать и прогнозировать, желательно с минимальными ошибками. Предпринимателя в сложной рыночной системе всегда поджидают неопределенность и случайность завтрашней ситуации. *Неопределенность* связана с неполнотой и неточностью информации о развитии событий внутри производственной структуры, во внешней среде – на рынке, в государстве, в международных отношениях. Поэтому к основным факторам производства (труд, предметы труда и орудия труда) добавился важнейший фактор настоящего времени – *информация*. Если обладать точной, достаточной и ценной информацией в той области, в которой работает предприниматель, то можно быть уверенным, что проблема неопределенности сократится в несколько раз. *Случайность* – это неодинаковое проявление будущих событий, это недостоверная вероятность его появления. При оценке надежности системы максимально учитываются достоверные события, которые можно предвидеть и просчитать.

Перед предпринимателем всегда возникает проблема: резервировать ресурсы на возможное проявление факторов неопределенности и случайности и под влиянием их терять недоиспользованные ресурсы и, как следствие, недополучить часть доходов или работать в заранее принятых условиях, которые исключают учет факторов.

Риски коренным образом могут изменить экономическое и финансовое состояние производственной системы. Их влияние может снизить ее технико-экономические показатели на 10–15 %, а может и нанести ущерб, вызвать катастрофические потери, превосходящие имущественное состояние собственника. Задача учета риска усложняется еще и тем, что он формируется под влиянием случайных, неизвестных в период принятия решений факторов, а также под влиянием факторов неопреде-

ленности. Надежность производственной системы по техническим и экономическим показателям достаточно точно определяется на основе статистики и теории надежности. Поэтому задача сопоставления надежности системы с рисками весьма актуальна и практически необходима. Заранее определить, спрогнозировать надежность и цену риска для производственной системы – это значит умело управлять ее состоянием, стабильно обеспечивая доходы, избегая факторов неопределенности и случайности, а если такие факторы проявятся, то потерять часть своих средств на их преодоление. В обоих случаях предприниматель рискует, действует наудачу, в надежде на счастливый исход. Во всех случаях решение сопряжено с риском. Поэтому рисковать необходимо, но при условии обоснования своих действий и грамотного управления ими. Необходимо помнить, что даже наилучшим образом составленные прогнозы содержат элементы неопределенности, т. е. риска. Обычное восприятие риска как возможности потери не всегда правильное. В действительности это более сложное понятие. Риск также означает, что собственник может получить больше, чем ожидается. Чем выше степень риска, тем более высокая ставка дохода требуется в качестве компенсации.

Известна зависимость между риском и требуемой отдачей – доходом. По мере роста риска непропорционально высокой становится требуемая ставка дохода. Чем выше осознанный риск, связанный с потоками платежей, тем ниже стоимость этого потока. Предпринимателя всегда интересует не только сумма и продолжительность доходов, но также их надежность, определенная по техническим и экономическим параметрам.

Теория управления рисками предполагает целостную систему знаний, которую характеризуют логическая зависимость и взаимосвязи между доходом и финансовой устойчивостью в определенных границах для достижения разнообразных целей субъектов хозяйственной деятельности.

Риски обычно принято подразделять на следующие группы:

1) *риск, связанный с производственной деятельностью*, степень которого довольно легко прогнозируется путем установления надежности производственных систем. Риски такого вида могут быть вызваны техническими проблемами (например, не отвечающая требованиям разработка проекта, неудовлетворительное обучение персонала и т. д.) или экономическими проблемами (рост издержек производства, недостаток сырьевых запасов, необходимость замены ресурсов на более дорогие виды и т. п.).

Под производством товаров понимают процесс покупки ресурсов (сырья, материалов, полуфабрикатов, рабочей силы и т. д.), преобразование их посредством технологического процесса в другие товары и продажу последних с целью получения прибыли. Производство товаров – более сложный процесс, чем их перепродажа, поскольку включает в себя еще и преобразование ресурсов (товаров) из одной материально-вещественной формы в другую – готовые товары. Здесь также существу-

ет определенный сдвиг во времени от момента покупки сырья, материалов и прочих компонентов, необходимых при производстве товаров, до момента выпуска и продажи готовой продукции.

Таким образом, производственный риск включает в себя не только риск продавца, но еще и риск производителя, который заключается в том, что экономическая ситуация на рынке может измениться и данная продукция станет неконкурентоспособной. При этом себестоимость производства продукции может стать такой, что цена товара не покрывает затрат, понесенных при его производстве. Причины такого явления также могут быть разнообразными. Это, например, могут быть удорожание сырья, энергоресурсов и транспортных расходов, стихийные бедствия, падение спроса на предлагаемую продукцию и т. д.

В качестве основных причин производственного риска можно привести следующие:

- макроэкономические факторы, не зависящие от предприятия, такие, например, как непредвиденный рост цен на ресурсы, изменение валютного курса отечественной денежной единицы, недостатки кредитно-денежной политики государства;
- недостаточные действия по изучению рынка, ослабление конкурентной борьбы, утрата постоянных поставщиков сырья и потребителей продукции;
- некомпетентное руководство предприятием, выразившееся в принятии плохо продуманных и обоснованных решений или, наоборот, в бездействии в тех условиях, когда необходима активизация усилий предприятия.

Но даже при благоприятной экономической ситуации на рынке плохая организация технологического процесса также может быть причиной нерентабельного производства. Например, создание сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции омертвляет оборотные средства, что, в свою очередь, ухудшает технико-экономические показатели производства.

Для оценки производственного риска необходимо рассчитать динамику цен не только на готовую продукцию, но также на все компоненты, необходимые при производстве данного продукта, обосновать оптимальную организацию производственного процесса и управление им;

2) риск, связанный с экономическим состоянием производственной системы, поддается прогнозированию по результатам оценки финансового равновесия системы, в том числе ее надежности по экономическим показателям. Риски этого вида являются наиболее сложными и трудно предсказуемыми.

При анализе таких рисков учитываются многочисленные факторы воздействия:

- рост реального внутреннего валового продукта;
- удовлетворение потребностей населения;

- поддержание конкуренции;
- увеличение налоговых поступлений в бюджет государства;
- рациональное использование природных ресурсов;
- снижение уровня инфляции;
- сокращение безработицы и др.

Все перечисленные факторы, влияющие на риск, условно подразделяют на объективные и субъективные. К *объективным* относятся факторы, не зависящие от производственной системы, т. е. практически управляемые (инфляция, экономические кризисы в экономике, чрезвычайные обстоятельства и т. д.), а к *субъективным* – факторы, непосредственным образом связанные с деятельностью и характеристикой конкретной системы (производственно-технический потенциал, организация производства и труда, уровень техники безопасности и т. д.), а также факторы, характеризующие предприятия-контрагенты (поставщиков, субподрядчиков, проектировщиков) и предприятия-конкуренты, информация о которых является очень важным условием успешной хозяйственно-финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Особую область в экономическом состоянии производственной системы предприятия занимают риски, связанные с ее финансированием. К этой группе относятся следующие риски:

а) риски валютных операций, представляющие собой вероятность получения валютных доходов или потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюты при проведении внешнеэкономических, кредитных операций, а также при проведении предприятием своей инвестиционной политики в другой стране. К основным факторам, влияющим на риски валютных операций, относятся: статистика платежного баланса; финансовые решения; правительственная финансовая (расходы) и монетарная (рост предложения денег) политика как важный показатель инфляции, а также ситуация с резервами страны; увеличение разрыва между официальными и рыночными курсами; последствия изменения валютных курсов. Валютный риск связан с неопределенностью будущего движения процентных ставок, т. е. цены национальной валюты по отношению к иностранной;

б) риски по кредитам, которые обусловлены вероятностью получения кредитором процентов по кредиту. Основными факторами, влияющими на риски данного вида, следует считать: невозврат кредита по типам заемщика, по срокам, по характеру обеспечения, по способу предоставления, по порядку погашения, по характеру процентной ставки, по способу уплаты процентов, по числу кредиторов, по предоставляемым услугам и др.;

в) риск по депозиту, который возникает при условиях ликвидности системы и с досрочным отзывом вкладов (депозиты до востребования,

срочные вклады). Периодически кредитное учреждение должно оценивать степень использования находящихся в его распоряжении депозитов. Для этого определяется коэффициент связанности депозитов. Он должен быть равен 1, что означает, что все депозиты кредитора задействованы в его обороте;

2) *риск в получении процента по вкладам* связан с вероятностью получения дохода по ставкам кредитных учреждений (изменение процентных ставок);

3) *Риск, связанный с устойчивостью рынков*, характеризуется затратами по входу и выходу, эластичностью спроса и предложения, процентными ставками денежных единиц и курса валют и т. п.

Участники экономических отношений на рынке подвергаются разнообразным рискам, выявлением и оценкой которых занимаются маркетинговые службы. К основным факторам рисков данной группы можно отнести: изменение спроса и предложения на рынке и, как следствие, изменение цен на продукцию, неплатежеспособность покупателя или заемщика; отказ заказчика от приема продукции; изменчивость уровня издержек производства и др.;

4) *Риск, связанный с инвестициями*, определяется обесцениванием инвестиционно-финансового портфеля.

С понятием инвестиционного цикла связаны работы по проектированию, строительству (в том числе перевооружению, обеспечению нововведений, реконструкции), вводу в эксплуатацию и осуществлению работоспособности какой-либо системы. Всем фазам (стадиям) инвестиционного цикла присущи общие и специфические виды рисков.

На первых фазах реализации проекта возникают риски, связанные с моральным устареванием продукции на момент ввода объекта в эксплуатацию, превышением сметной стоимости проекта, задержкой ввода предприятия в эксплуатацию, истечением сроков действия гарантий поставщиков, изменением себестоимости продукции вследствие повышения цен на сырье и материалы и др. К основным рискам на этих фазах можно отнести риск незавершенного проекта, риск превышения затрат по проекту, риск, связанный с реализацией проекта, с финансированием проекта, и риски консервации проекта.

а) *риск незавершения строительства* связан с возможными авариями, которые изменяют коренным образом проект или его часть (это риск, который сложно предвидеть), банкротством подрядчиков, с изменением в бизнес-плане и с невозможностью его реализовать (риск технического характера, который нелегко определить инвестору) или, что важнее всего, с расхождениями в смете проекта до и после начала производства, а также с изменениями экономической среды (цены, налоги) и другими факторами.

б) риск превышения затрат связан с изменением первоначального плана реализации проекта или занижением расчетных затрат на строительство (невозможность изменения затрат в смете, задержки сроков строительства, увеличение платежей процентов, изменение цен на ресурсы и др.).

в) риски, связанные с реализацией проекта, могут быть следствием ошибочной оценки рынка (его объема, сегментации), устаревания продукции или ее несоответствия современным требованиям рынка, снижения ожидаемых цен или ухудшения возможностей реализации (например, расторжение долгосрочных контрактов на реализацию). Этот вид рисков ограничивается, хотя и не исключается полностью, благодаря соблюдению разумной осторожности при оценке предполагаемой цены, детальному анализу договоров купли-продажи, особенно условий, регулирующих порядок их пересмотра и аннулирования, всестороннему изучению рынка.

г) риск при финансировании проекта возрастает с ростом расходов, связанных с финансовой деятельностью подрядчиков (предоставление кредитов по «плавающей» ставке, имеющих тенденцию к росту, снижение платежеспособности заемщика и др.). Эти риски можно уменьшить путем ограничения дивидендов, установления жестких соотношений статей баланса по кредитам и т. п.

В этом случае финансирование проекта обычно нацелено на решение трех основных задач:

- обеспечение потока инвестиций, необходимого для планомерного выполнения проекта;
- снижение капитальных затрат;
- уменьшение риска проекта за счет оптимальной структуры инвестиций и получения налоговых преимуществ.

План финансирования проекта учитывает следующие важнейшие виды рисков: риск нежизнеспособности проекта; риск, связанный с налогообложением; риск неуплаты задолженностей; риск незавершения строительства.

д) риск нежизнеспособности проекта связан с недостаточностью предполагаемого дохода проекта для покрытия затрат, выплаты задолженности и обеспечения окупаемости капиталовложений.

Кроме того, проект должен удовлетворять интересы страховых компаний, участвующих в защите инвестиций.

е) риск, связанный с налогообложением, исходит из вероятности наступления следующих событий: вступление в эксплуатацию производственной системы в контрактные сроки, иначе не гарантируется налоговая скидка; остановка эксплуатации производственной системы, не оправдавшей расчетные экономические показатели, что приведет к потере выигрыша на налогах; изменение налогового законодательства до момента освоения проекта, например увеличение налога на собственность, изменение норм амортизации и т. п.; изменение налогового преимущества в связи с изменением налоговой политики.

ж) *риск неуплаты задолженностей* возникает в связи с временным снижением доходов из-за краткосрочного падения спроса на производимый продукт либо в связи со снижением цен на рынке из-за перепроизводства продукта.

Участники проекта могут применить следующие меры для снижения риска от неуплаты задолженностей:

- использование резервных фондов;
- производственные выплаты;
- дополнительное финансирование.

з) *риск консервации проекта* связан с досрочным прекращением обязательств сторон. Необходимо уменьшение риска путем распределения его между сторонами и создания стабильной общности их интересов.

Фазам эксплуатации производственной системы присущи риски, связанные с ошибками в процессе управления предприятием и коммерческой деятельностью.

Как показывает практика, наиболее часто успешной реализации проектов мешают следующие причины, способствующие возникновению рисков:

- задержка строительства;
- превышение сметы по проекту;
- плохая проработка проекта, в том числе вопросов финансирования;
- несостоятельность подрядчиков;
- вмешательство государства;
- возникновение незастрахованных убытков;
- повышение цен на сырье, энергоносители, транспортировку;
- неквалифицированное управление производством.

В ходе производства на проект могут повлиять различные факторы технического, коммерческого, экономического, социально-политического и фискально-монетарного характера.

При осуществлении инвестиционных проектов следует обращать особое внимание на особенности риска, связанного с финансированием проекта;

б) *риск, связанный с социально-политическим состоянием страны и общества*, к которому обычно относят юридические и правовые факторы. Государство через парламент разрабатывает и вводит определенные правила поведения субъектов в среде производства, рынка, распределения. Сюда относятся: торговое и валютное регулирование; валютные ограничения и валютные интервенции; квотирование; лицензирование; таможенные пошлины; субсидии и др. Все эти инструменты тесно взаимосвязаны.

Изменения в социальной политике влияют на занятость, уровень доходов, объем национального производства и размеры импорта и экспорта. Причинно-следственные связи могут изменить взаимосвязанность и степень влияния рисков на все инструменты социальной и экономической политики, так как любое действие имеет цену риска, а соответственно риски не могут действовать изолированно друг от друга;

б) риск, связанный с фискально-монетарной политикой государства. Данная группа рисков через возникающие потери в деловой деятельности человека стимулирует ее.

Составляющей и регулирующей частью рисков фискально-монетарной группы является финансово-бюджетная политика. В данном случае риски обусловлены следующими факторами, которые приводят к стабилизации, а иногда и к дестабилизации экономики: чрезмерно высокие налоги, необоснованная политика, связанная с частными капиталовложениями (эффект дохода и эффект производительности), гипертрофированные размеры расходной части государственного бюджета, чрезмерное или недостаточное регулирование (проблема дозирования) в области конъюнктуры либо запоздалое или преждевременное государственное вмешательство (проблема выбора времени). В подобных случаях антициклические меры могут иметь противоположный эффект. Кроме того, риски фискально-монетарной группы связаны с эффективным обеспечением денежного обращения на внутреннем и внешнем рынках, регулированием объемов денежной массы. При различных темпах инфляции на внутреннем и внешнем рынках государство по отношению к отечественной валюте проводит работу по ревальвированию (в сторону повышения ее паритета) или девальвированию (обесцениванию).

Вся совокупность рисков обычно рассматривается при двух противоположных состояниях производственной системы:

– при *недееспособности системы*, у которой уровень готовности (надежности) находится на линии падения, вызывая *статистическое состояние* многих технико-экономических показателей. При этом состоянии риск связан с потерями реальных активов вследствие ущерба собственности, потерь дохода и т. п.;

– при *динамике непредвиденных изменений параметров внешней среды системы* (например, изменение рыночных и политических обстоятельств, изменение процентных ставок, стоимости капитала). В этом случае риск связан как с потерями, так и с дополнительными доходами.

Анализ риска всегда связан с установлением тенденций изменения характера возможных потерь, обусловленных принятием решений в случае рискованных ситуаций. В основу анализа рисков легли три основных критерия Б. Берлимера:

- потери от риска, независимые друг от друга;
- потери по одному направлению из «портфеля рисков» не обязательно увеличивают вероятность потерь по другому (за исключением чрезвычайных обстоятельств);
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участников.

На рис. 15 приведена блок-схема анализа и методов управления рисками.

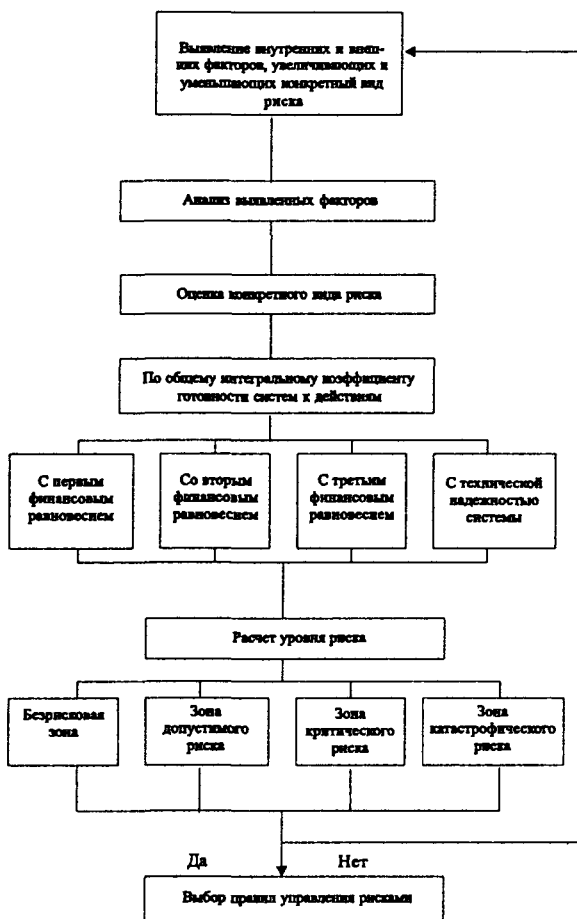


Рис. 15. Блок-схема анализа рисков и методов управления им

Основными задачами риска следует считать:

- определение уровня риска, т. е. область его действия по оценочной стоимости;
- установление величины риска;
- сопоставление величины риска с уровнем надежности производственной системы.

Анализ риска заключается в выявлении факторов риска и оценке их значимости. С помощью анализа риска оценивается его влияние на предполагаемые результаты проекта, и участники проекта получают необходимые данные для принятия решений по защите от возможных финансо-

вых потерь. Наиболее распространенными являются два взаимно дополняющих друг друга вида рисков: качественный и количественный.

Целью *качественного анализа рисков* является определение факторов, области и видов рисков.

Цель *количественного анализа рисков* – численное определение размеров отдельных рисков и общего риска в целом.

Вероятность наступления риска может быть определена *объективным* или *субъективным* методом.

Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходит данное событие.

Субъективный метод определения вероятности основан на использовании субъективных критериев, которые базируются на различных предположениях. К таким предположениям могут относиться: суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта, мнение финансового консультанта и др. Когда вероятность определяется субъективно, то разные люди могут устанавливать разное ее значение для одного и того же события и делать каждый свой выбор.

Результатом воздействия рисковых событий является оценка возможных ущербов на основе определения степени неопределенности и надежности, оцениваемой показателем чувствительности, который дает точную оценку того, насколько чувствителен проект к изменению исходных параметров. Чем сильнее эта зависимость, тем выше риск реализации проекта.

3.3. Концепция бухгалтерской (финансовой) отчетности в России и международной практике

В процессе функционирования организации возникает поток разнообразной информации о ее деятельности. Наряду с внутренней, используемой для целей управления самой организацией создается большой объем внешней отчетной информации – статистической, налоговой, организационной и др., важное место в котором занимает бухгалтерская отчетность.

Бухгалтерская отчетность представляет собой систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на определенную отчетную дату, финансовые результаты ее деятельности и изменения в ее финансовом положении за отчетный период. Бухгалтерская отчетность составляется на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Финансовое положение организации определяется существующими в ее распоряжении активами, структурой обязательств и капитала организации, а также ее способностью адаптироваться к изменениям в среде функционирования. Информация о финансовых результатах деятельности организации требуется для того, чтобы оценить потенциальные изменения в ресурсах, которые, вероятно, будет контролировать организация в будущем при прогнозировании способности вызывать денежные потоки на основе имеющихся ресурсов при обосновании эффективности, с которой организация может использовать дополнительные ресурсы. Информация об изменениях в финансовом положении организации дает возможность оценить ее инвестиционную, финансовую и текущую (операционную) деятельность в отчетном периоде.

Информация о финансовом положении формируется главным образом в виде бухгалтерского баланса, информация о финансовых результатах деятельности организации обеспечивается отчетом о прибылях и убытках, а об изменениях в финансовом положении организации – отчетом о движении денежных средств.

Полнота информации о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении обеспечивается единством указанных отчетов, а также соответствующими дополнительными данными.

Предприятия и организации представляют бухгалтерскую (финансовую) отчетность по следующим адресам (пользователям финансовой отчетности):

- собственникам (участникам, учредителям) в соответствии с учредительными документами),
- Государственной налоговой инспекции (в соответствии с юридическим адресом предприятия);

- органам государственной статистики для обобщения и публичного использования внешними пользователями информации;
- другим государственным органам, на которые возложены проверка отдельных сторон деятельности предприятия и получение соответствующей отчетности. К ним относятся, например, финансовые органы, осуществляющие финансирование расходов предприятия за счет ассигнований из бюджета или бюджетных ссуд;
- органам Госкомимущества, министерствам, ведомствам представляют отчетность предприятия, находящиеся в государственной или муниципальной собственности полностью или частично, а также приватизированные предприятия (в том числе арендные), созданные на базе государственных предприятий или их структурных подразделений, до окончания срока выкупа.

Годовую бухгалтерскую отчетность предприятия представляют не позднее 1 апреля следующего за отчетным года. Предприятия, имеющие в своем составе филиалы и дочерние компании, представляют консолидированную отчетность не позднее 30 июня следующего за отчетным года.

Состав и содержание бухгалтерской отчетности подчинены задаче комплексного удовлетворения информационных потребностей ее пользователей, и каждый элемент отчетности выполняет функции предоставления информации в определенном разрезе (информационные задачи для элементов бухгалтерской отчетности охарактеризованы на рис. 1). Вместе с тем формам бухгалтерской отчетности присуща логическая и информативная взаимосвязь, поскольку они отражают разные аспекты одних и тех же хозяйственных операций и явлений. Сущность логической связи состоит во взаимодополнении отчетных форм, их разделов и статей. Так, например, данные, представленные в балансе предприятия (форма № 1), дополняют сведения, содержащиеся в отчете о прибылях и убытках (форма № 2), и наоборот, а в приложениях к бухгалтерскому балансу (форма № 5) некоторые статьи баланса конкретизируются. Логические связи дополняются информационными данными, представленными контрольными соотношениями между отдельными показателями отчетных форм.

При составлении бухгалтерской отчетности необходимо учитывать основные требования, предъявляемые к информации, содержащейся в ней. Такими требованиями являются: достоверность; полнота; нейтральность; целостность; последовательность; сопоставимость; соблюдение отчетного периода; правильность оформления.

Требования **достоверности и полноты** означают, что бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, а также о финансовых результатах ее деятельности. Достоверной и полной считается бух-

галтерская отчетность, сформированная и составленная исходя из правил, установленных нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Если при составлении бухгалтерской отчетности выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации и ее финансовых результатах, то в бухгалтерскую отчетность включают соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

Для достижения достоверного и полного отражения финансовых результатов и финансового положения организации при составлении отчетности в исключительных случаях (например, при национализации имущества) допускается отступление от установленных правил.

Требование **нейтральности** означает, что при формировании бухгалтерской отчетности должна быть обеспечена нейтральность информации, т. е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими.

Требование **целостности** означает необходимость включения в бухгалтерскую отчетность данных обо всех хозяйственных операциях, осуществленных как организацией в целом, так и ее филиалами, представительствами и иными подразделениями, в том числе выделенными на отдельные балансы.

Под требованием **последовательности** понимается необходимость соблюдения постоянства в содержании и формах бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним от одного отчетного года к другому.

В соответствии с требованиями **сопоставимости** в бухгалтерской отчетности должны содержаться данные, позволяющие осуществлять их сравнение с аналогичными данными за годы, предшествовавшие отчетному. Если данные не сопоставимы, они подлежат корректировке по установленным правилам.

Требование **соблюдения отчетного периода** означает, что отчетным годом в Российской Федерации является период с 1 января по 31 декабря включительно, т. е. отчетный год совпадает с календарным. Для составления бухгалтерской отчетности отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода (31 декабря – для годовой бухгалтерской отчетности, последний день квартала – для квартальной бухгалтерской отчетности).

Первым отчетным годом для вновь созданных организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, – по 31 декабря следующего года.

Требование **правильного оформления** связано с соблюдением формальных принципов отчетности: составление ее на русском языке, в ва-

люте Российской Федерации (в рублях), подписание руководителем организации и специалистом, ведущим бухгалтерский учет (главным бухгалтером и т. п.).

Для того чтобы отчетность соответствовала предъявляемым к ней требованиям, при составлении бухгалтерских отчетов должно быть обеспечено соблюдение следующих условий:

1) полное отражение за отчетный период всех хозяйственных операций и результатов инвентаризации всех производственных ресурсов, готовой продукции и расчетов;

2) полное совпадение данных синтетического и аналитического учета, а также показателей отчетов и балансов с данными синтетического и аналитического учета;

3) осуществление записи хозяйственных операций в бухгалтерском учете только на основании надлежаще оформленных оправдательных документов или приравненных к ним технических носителей информации;

4) правильная оценка статей баланса;

5) соблюдение в течение отчетного года принятой учетной политики (изменение учетной политики по сравнению с предыдущим годом должно быть объяснено в пояснительной записке к годовому отчету).

Бухгалтерский баланс есть свод сальдо бухгалтерских счетов. При этом в активе указывают сальдо активных счетов, а в пассиве – сальдо пассивных счетов. Сальдо активно-пассивных счетов отражают в балансе следующим образом: дебетовые – в активе, кредитовые – в пассиве.

По каждой статье баланса проставляют сумму остатка соответствующего счета, но понятия статьи баланса и статьи бухгалтерского счета не всегда идентичны. Сальдо некоторых счетов (например, счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») показывают по нескольким статьям баланса. В то же время некоторые средства, учитываемые на разных счетах, записывают на одной статье баланса общей суммой (например, сальдо счетов 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» отражают общей суммой на статью «Сырье, материалы и другие аналогичные ценности»).

В результате производственно-хозяйственной деятельности происходят непрерывные изменения в средствах организации и источниках их образования. Это находит отражение в изменении статей баланса в динамике.

По направлениям и степени влияния на размер и структуру валюты (итога) баланса все множество фактов хозяйственной жизни подразделяется на четыре типа.

Первый тип вызывает увеличение валюты баланса, т. е. одновременное и равновеликое увеличение актива и пассива баланса. К ним относятся:

оприходование ценностей, поступивших от поставщиков; получение на расчетный счет банковского кредита и т. п.

Второй тип фактов хозяйственной жизни вызывает уменьшение валюты баланса. Примеры: перечисление в бюджет налогов, погашение с расчетного счета кредиторской задолженности.

Третий тип хозяйственной жизни вызывает изменения в составе хозяйственных средств при неизменной валюте баланса, когда одна статья актива баланса увеличивается за счет уменьшения другой, например, отгрузка со склада готовой продукции покупателю, получение денег в кассу с расчетного счета, открытие аккредитива за счет собственных оборотных средств.

Четвертый тип фактов хозяйственной жизни аналогичен третьему и вызывает изменения в составе источников средств. К таким операциям относятся: погашение задолженности поставщикам за счет кредита банка, удержание подоходного налога с оплаты труда работников и т. д.

Двойственный характер влияния описанных операций предопределен самой природой баланса, заложенной в его структуру принципом двойного (двустороннего) показа одной и той же совокупности средств, закреплённых за организациями.

Существует множество видов бухгалтерских балансов в зависимости от цели их составления (табл. 56).

Таблица 56

Классификация бухгалтерских балансов

Классификационный признак	Виды балансов
1. По времени составления	Вступительные, текущие, ликвидационные, разделительные, объединительные
2. По источникам составления	Инвентарные, книжные, генеральные
3. По объему информации	Единичные, сводные, консолидированные
4. По характеру деятельности	Балансы основной деятельности, балансы неосновной деятельности
5. По видам деятельности	Баланс организации, баланс инвестиционного фонда, баланс банка, баланс страховой организации, баланс бюджетной организации
6. По формам собственности	Баланс государственного предприятия, баланс частного предприятия
7. По объекту отражения	Самостоятельный баланс, отдельный баланс
8. По степени аналитичности	Баланс-брутто, баланс-нетто, шахматный оборотный баланс, средний баланс, уплотненный баланс

К бухгалтерскому балансу предъявляются следующие требования: правдивость (верность), реальность, единство, преемственность, ясность.

Правдивость (верность) баланса. Правдивым является баланс, составленный на основе записей, сделанных по всем документам, отражившим факты хозяйственной жизни организации за отчетный период. Условие правдивости баланса – обоснование его показателей документами, записями на бухгалтерских счетах, бухгалтерскими расчетами и инвентаризацией.

Противоположностью правдивости баланса является его *вуалирование*, т. е. недостоверное отображение состояния средств, искажение результатов работы организации путем приукрашивания отдельных сторон деятельности. Вуалирование не всегда бывает умышленным: иногда это следствие незнания или неаккуратности составителей баланса. Однако в большинстве случаев оно делается преднамеренно, т. е. искажаются те статьи баланса, правильность показателей по которым по тем или иным причинам стараются скрыть.

К примерам вуалирования баланса могут быть отнесены:

1) отражение ценностей в балансе не на тех статьях, где их следует показывать. Например, для уменьшения дебиторской задолженности часть ее записывают не в группу «Расчеты с дебиторами», а на какие-нибудь другие статьи («Прочие оборотные активы» и т. п.);

2) сальдирование кредиторской и дебиторской задолженности, т. е. те суммы, которые должны быть показаны отдельно по активу (дебиторы) и по пассиву (кредиторы), вычитаются одна из другой и в баланс попадает только разность между ними (сальдо). Чаще всего это делается по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

3) списание недостач ценностей за счет выявленных излишков;

4) неправильное создание резервов. Они могут быть начислены в большей или в меньшей сумме, чем следовало. В результате величина прибыли искажается, т. е. искусственно увеличивается или уменьшается;

5) несписание на издержки расходов, относящихся к отчетному периоду;

6) включение в баланс чужого имущества (товаров, принятых на комиссию: ценностей, находящихся на ответственном хранении, и т. п.);

7) составление баланса, не вытекающего из счетных записей или основанного на записях в учете, в основу которых положены неправильные или даже фальшивые документы. Это грубейшее нарушение Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, оно рассматривается как уголовное преступление.

Реальность баланса. Под реальностью баланса понимают соответствие оценок его статей объективной действительности.

Правдивость и реальность баланса – неоднозначные понятия. Баланс может быть правдивым, но нереальным. Существующие теории балансо-

вых оценок можно свести к трем группам: объективных оценок, субъективных оценок и книжных оценок.

Теория объективных оценок основана на принципе рыночных цен, которые могли быть установлены при продаже имущества на момент составления баланса. Эти цены объективны, так как покупателей не интересует, кто и почему реализует свое имущество.

Теория субъективных оценок основана на том, что стоимость средств зависит от индивидуальных условий, в которых находится организация. Один и тот же предмет может иметь разную стоимость у разных организаций и даже в одной и той же организации в различные периоды ее работы.

Теория книжных оценок базируется на оценке, по которой средства числятся в учете (в книгах). Для товарно-материальных ценностей, основных средств это будут затраты на приобретение или строительство, для долгов – их номинальная оценка.

Единство баланса заключается в построении его на единых принципах учета и оценки. Это означает применение во всех структурных подразделениях организации единой номенклатуры счетов бухгалтерского учета, одинаковое содержание счетов, их корреспонденции (взаимосвязи между счетами) и т. п. В противном случае, составляя сводный баланс на основе единичных балансов, будут сложены вместе разнородные величины. Кроме того, статьи баланса должны быть оценены одинаково и в активе, и в пассиве.

Преемственность баланса в организации, существующей несколько лет, выражается в том, что каждый последующий баланс должен вытекать из баланса предыдущего. Преемственность баланса заключается также в единообразии методов оценок и составления.

Ясность баланса – его доступность для понимания лиц, его составляющих, и всех заинтересованных лиц, его читающих. Основными причинами, мешающими ясному пониманию балансов, являются:

- 1) неопределенность названий статей и разделов баланса, недостаточное установившаяся балансовая терминология;
- 2) несистемное, а в ряде случаев нелогичное расположение статей баланса.

3.4. Аспекты адаптации МСФО к российским условиям

Понятие и необходимость перехода на IAS

Для перехода к предоставлению финансовой информации по стандартам IAS необходимо осуществить пять четких этапов.

Необходимо прежде всего определить требования, выдвигаемые пользователями финансовой информации, так как это явится той целью, которая будет определять метод внедрения.

Необходимо также определить преимущества перехода на IAS, включая такие параметры, как:

- способность предоставлять более полную и точную информацию руководству в различных областях (калькуляция себестоимости, рентабельность продукции, рентабельность компании и стабильность ее состояния);

- снижение расхождения в сроках предоставления отчетности и информации для корпоративного планирования.

Высшее руководство компании должно принять решение о необходимости перехода на IAS. В состав руководства должны входить генеральный директор и главы основных департаментов: финансового и бухгалтерского учета, планирования, материально-технического снабжения и сбыта. Особое значение имеет получение в нисходящем порядке согласия на переход к стандартам IAS, в противном случае проект может быть обречен на провал.

Необходимо назначить стратегическую команду, которая должна состоять из финансового директора, главного бухгалтера и директора по планированию наряду с двумя или тремя ведущими бухгалтерами. Необходимо собрать такую информацию, касающуюся компании, как информация о системе отчетности компании, действующей в настоящее время, требованиях по пакету отчетности в системе IAS, ресурсы, которые компания может выделить для перехода на IAS, и наличие средств для осуществления перехода на IAS.

Доступные различные варианты для перехода на IAS должны быть подробно разработаны, например метод двойного ведения учета с параллельным ведением учета одновременно в двух системах (российской и IAS). Каждый вариант должен быть критически проанализирован стратегической командой в отношении приемлемости этого варианта и почему он приемлем или не приемлем для перехода на IAS.

Критически проанализированные варианты затем должны обсуждаться советом директоров, который утвердит отобранные варианты, с одним из которых компания будет продолжать работать.

Стратегический подход

Существует два основных метода составления отчетности на основе IAS.

Метод корректировки предшествующих отчетных периодов

Этот метод обычно используется привлеченными со стороны бухгалтерами-профессионалами, и его обычно относят к трансформации. Компания предоставляет информацию в соответствии с требованиями российского законодательства, и затем эти специалисты окажут содействие персоналу компании в осуществлении перевода информации в формат IAS. Различные корректировки будут сделаны в предусмотренной российским законодательством финансовой отчетности таким образом, чтобы трансформированные данные соответствовали стандартам IAS.

Имеется несколько подробных вариантов, которые могут быть рассмотрены при использовании метода корректировки предшествующих отчетных периодов:

Таблица 57

Базовая трансформация	Это метод высокого уровня, который просто переводит имеющуюся предусмотренную законодательством информацию в формат IAS. Финансовая информация представлена в местной валюте
Полная трансформация	При этом методе учитывают изменения, осуществляемые при базовой трансформации, и осуществляют корректировки определенных счетов, используя первичные документы. Эти корректировки обсуждают в главах, посвященных балансовому отчету и отчету о прибылях и убытках. Метод предоставляет информацию в соответствии с IAS без корректировок финансовой отчетности в условиях гиперинфляции (IAS 29). Финансовая информация представлена в местной валюте
Полная трансформация в IAS, включая корректировки с учетом гиперинфляции	Этот вариант предусматривает полный трансформационный процесс и предоставляет финансовую информацию в соответствии с IAS в местной валюте с необходимыми корректировками финансовой информации для финансовой отчетности в условиях гиперинфляции
Полная трансформация в иностранной валюте	Финансовая информация в соответствии с IAS в местной валюте конвертируется в иностранную валюту, для того чтобы иметь возможность консолидации с иностранной материнской компанией

Метод параллельного ведения учета

При применении этого метода компания будет отражать каждую операцию на момент ее совершения достаточно подробно таким образом, чтобы учетная система могла предоставлять информацию как в формате, предусмотренном российским законодательством, так и в формате IAS. Этот метод обычно называется методом двойного ведения бухгалтерского учета (учета одновременно в двух системах).

Метод параллельного ведения учета может быть внедрен на двух уровнях:

На первом процесс будет внедрен в одной из учетных областей, например основные средства, инвестиции, учет затрат, дебиторская задолженность покупателей и кредиторская задолженность поставщикам. Этот метод наилучшим образом подходит для учетной системы, ведущей учет в основном вручную, и предлагает компании вариант для перехода к предоставлению информации по IAS поэтапно. Новые зоны учета добавляются только после того, как текущие зоны введены и начали функционировать должным образом. Для предоставления всей необходимой информации по IAS учетные зоны, не охваченные методом двойного учета, необходимо будет трансформировать, используя метод корректировки предшествующих отчетных периодов.

Очевидно, для компаний, уже имеющих сложные компьютеризованные учетные системы, предоставляющих точную финансовую информацию, предусмотренную законодательством, более смелым подходом будет выбор наиболее полного метода отражения, т. е. применение метода двойного учета, что даст компании возможность предоставлять полную финансовую информацию, предусмотренную как российским законодательством, так и IAS.

Организация и этапы перехода на IAS

Прежде чем будет принято решение о методе перехода к предоставлению финансовой информации в соответствии с IAS, необходимо проработать следующие вопросы:

1. Даст ли преимущества составление финансовой информации согласно IAS?
2. Кто будет конечным пользователем финансовой информации, составленной в соответствии с IAS?
3. Какова цель составления финансовой информации в соответствии с IAS?
4. Насколько подробной должна быть информация, составленная в соответствии с IAS?
5. Будет ли необходимо проводить аудиторскую проверку информации, составленной в соответствии с IAS?
6. Когда должно быть принято решение о выборе стратегического подхода?
7. Какие имеются ресурсы персонала, внешних консультантов, финансовой и информационной технологической поддержки?
8. Какую и какой степени точности информацию может создавать действующая в настоящее время система?

Ответ на эти вопросы, поможет определить, является ли необходимой информация, составленная в соответствии с IAS, и какой из методов является наиболее подходящим для получения такой информации.

Общая стратегия метода корректировки предшествующих отчетных периодов

Применение метода корректировки предыдущих отчетных периодов легче организовать и контролировать, чем метод параллельного ведения учета, потому что от компании и персонала требуются более ограниченные вводные данные. Для осуществления трансформации по этому методу, как правило, будут привлечены консультанты из профессиональных фирм, так как:

- пользователи финансовой отчетности, составленной в соответствии с IAS, будут, как правило, требовать заключения независимых аудиторов;
- внешним консультантам требуется меньше времени, потому что у них имеется предыдущий опыт работы с IAS и проведения трансформации, а круг вопросов четко определен;
- трансформация – это разовая операция.

Общая стратегия метода параллельного ведения учета

Внедрение метода параллельного ведения учета потребует привлечения большего количества персонала, консультантов и других ресурсов. Необходимо применять поэтапный метод, для того чтобы группы могли успешно осуществить приведение счетов в порядок. Поэтапный метод означает, что весь процесс разбит на управляемые этапы, каждый из которых имеет развивающуюся, но легко определяемую цель. Координатор только следит за тем, чтобы все усилия были одновременно направлены на выполнение одной цели. До тех пор пока цель не достигнута, к работе, направленной на достижение следующей цели, не приступают и ресурсы для ее осуществления не выделяют.

Выбор предпочтительного варианта и его внедрение

При выборе приемлемого варианта необходимо учитывать затраты и преимущества каждого из них, а затем стратегическая команда должна выбрать один из приемлемых предпочтительных вариантов для перехода на IAS:

1. План внедрения выбранного варианта будет представлен стратегической командой, которая подробно изложит требования по необходимым ресурсам для выбранного варианта, таким, как компьютерное оборудование и программное обеспечение, внутренний и вновь набранный персонал и консультанты. На этом этапе не следует что-либо предпринимать в отношении закупок товаров или услуг.

2. План внедрения для выбранного предпочтительного варианта необходимо представить на утверждение совету директоров.

3. Совет директоров затем создаст внедренческую команду и назначит руководителей, ответственных за выполнение работы в определенных областях, например контролера, осуществляющего общий контроль, и подотчетного совету директоров, контактное лицо для связи с внешними консультантами, специалистов по информационным технологиям, для того чтобы работать по закупкам и производству аппаратных средств и программного обеспечения. Все руководители, наделенные обязанностями, будут также нуждаться в полномочиях, необходимых для выполнения этих обязанностей. Обязанности и полномочия неразделимы, и одно без другого приведет к неэффективному управлению проектом.

Таблица 58

Сравнение двух методов

Метод корректировки предшествующих периодов (трансформационный метод)	Метод параллельного ведения учета (метод ведения двойного бухгалтерского учета)
Предоставляет один комплект финансовой информации, составленной в соответствии с IAS, в конце учетного периода, когда существуют четкая потребность в ее составлении	Предоставляет IAS финансовую информацию на каждую дату и на постоянной основе
Не требуется никакого значительного изменения в организации компании	Влечет за собой значительные изменения в организационной структуре многих отделов, помимо бухгалтерии
Может быть осуществлен внешними консультантами при содействии персонала компании	Может быть выполнен только персоналом компании после соответствующего обучения
Может быть выполнен для удовлетворения конкретных требований компании, так как конечный пользователь уже определен	Предоставляет управленческую информацию на постоянной основе, а также может предоставлять финансовую информацию, составленную в соответствии с IAS
Стоимость трансформации может быть определена заранее. Метод считается наиболее дешевым	Объем дополнительной постоянной рабочей нагрузки на персонал компании, стоимость услуг внешних консультантов, необходимых для помощи в выполнении проекта, и стоимость дополнительного информационно-технологического оборудования делают метод ведения двойного учета более дорогостоящим и более обременительным для бюджета
Внедрение может быть выполнено быстро и незамедлительно	Внедрение может потребовать много времени, и процесс будет затруднительным

Окончание табл. 58

Метод корректировки предшествующих периодов (трансформационный метод)	Метод параллельного ведения учета (метод ведения двойного бухгалтерского учета)
Финансовая информация, составленная в соответствии с IAS, предоставляется после представления предусмотренной законодательством отчетности	Финансовая информация, как составленная в соответствии с IAS, так и установленная российским законодательством, предоставляется в то же самое время и с минимальным разрывом во времени по окончании учетного периода
В силу своего характера трансформация предоставляет менее точную финансовую информацию, составленную в соответствии с IAS	Составление детальной финансовой информации в соответствии с IAS дает возможность точно применить коэффициент распределения накладных расходов для производственного учета

Стороны, участвующие в процессе внедрения

При применении любой из обсуждаемых стратегий важно, чтобы руководство и персонал компании, участвующий в процессе перевода финансовой информации на IAS, чувствовали необходимость этого и принимали активное участие в процессе. Без полного сотрудничества и отдачи со стороны руководства и персонала компании никакое количество внешних профессионалов не сможет обеспечить успех в предоставлении финансовой информации, кроме как для базовой трансформации, описанной выше.

При полном взаимопонимании и сотрудничестве руководства компании и персонала могут быть привлечены со стороны следующие специалисты для оказания содействия в процессе внедрения:

- одна из крупнейших международных бухгалтерских фирм;
- российские дипломированные аудиторы;
- консультанты по информационным технологиям;
- крупные международные бухгалтерские фирмы будут, как правило, предоставлять комплексные услуги, так как в число их специалистов будут входить специалисты по IAS, российские дипломированные аудиторы и специалисты из отдела консультантов по информационным технологиям.

Комплексный подход

Для того чтобы проект с применением метода, учитывающего текущий и будущий периоды, прошел успешно, будет необходимо включить специалистов из нескольких отделений компании, а также внешних консультантов.

Координационный комитет будет состоять из высшего руководства компании и координатора проекта. Ежедневная работа на проекте будет выполнена командой проекта, первоочередной обязанностью которой

будет завершение перехода на IAS и которая будет состоять из менеджера по проекту, главного бухгалтера, финансового директора, менеджеров компании по различным направлениям и финансовых консультантов. Менеджеры и директора различных департаментов и персонал компании будут оказывать содействие команде, работающей с проектом.

Такой подбор персонала будет являться гарантией того, что на проекте будут работать специалисты различного профиля и помимо завершения проекта команда, работающая на проекте, обеспечит обмен опытом и знаниями между различными отделами компании.

Измеримые цели

Цели должны быть измеримыми, для того чтобы обобщить ожидаемые преимущества, полученные в результате сделанных вложений, и для того чтобы контролировать выполнение поставленной цели. Необходимо:

- четко определить конечную цель;
- обеспечить постоянную и эффективную связь между компанией и внешними консультантами;
- измерить успех внедрения.

В качестве примерных целей можно привести следующие:

- составление финансового отчета в формате IAS ежемесячно;
- наличие данных еженедельного учета по статьям основного балансового отчета и отчета о прибылях и убытках;
- необходимость ежедневной подготовки данных финансовой отчетности для банков;
- сокращение разрыва в сроках предоставления отчетности до двух дней;
- обеспечение возможности подготовки прогнозов по балансовым отчетам и отчетам о прибылях и убытках на год вперед с внесением возможных изменений. Эти прогнозы затем можно будет сравнивать с фактическими цифрами.

Совет директоров к этому времени должен утвердить план к внедрению, а команда, занимающаяся внедрением, – получить задание на выполнение плана. План должен быть выполнен с соблюдением всех деталей:

– при возникновении проблем с выполнением первоначального плана руководители могут вносить изменения, направленные на достижение конечной цели;

– координатор проекта будет контролировать ход внедрения, будет являться посредником в спорах между различными группами команды внедрения и обеспечивать равномерность выполнения работы. Будет регулярно представлять отчет о ходе выполнения работы совету директоров.

Стратегия обучения методу параллельного учета

Цели обучения и участники

Обучение персонала является одной из наиболее важных составляющих этапа внедрения проекта. Эффективность внедренных процедур и систем зависит от того, насколько хорошо персонал компании знаком с IAS, функциями системы и требованиями, предъявляемыми к отчетности.

В ходе обучения на этапе внедрения проекта необходимо отразить следующие темы:

- план счетов, принципы и методы учета;
- новые принципы построения аналитического учета, связанные с расширенным планом счетов;
- общая организация системы, базовые функции и цели;
- принципы IAS;
- ввод данных и редактирование;
- администрирование системы, защищенность системы, контроль доступа к данным, обслуживание системы;
- там, где это необходимо, – обучение базовым знаниям работы на компьютере;
- возможные формы отчетов.

Обучение необходимо предусмотреть для следующей группы лиц:

- руководство компании, которое будет использовать новую систему для управленческого планирования и принятия решений;
- уполномоченные бухгалтера, которые будут контролировать применение системы, ее соответствие требованиям IAS и российскому законодательству. Эти лица должны уметь при необходимости вносить изменения в систему для приспособления ее к конкретным целям, для контроля и изменения бухгалтерских проводок;
- сотрудники, которые будут вносить данные из первичных документов в новую систему;
- администраторы систем, которые будут отвечать за работу технической системы.

Организация обучения и график

План обучения должен быть разработан и одобрен на этапе внедрения проекта. Руководство, пользователи и персонал которых необходимо обучить, также будут определены на этом этапе. Необходимо разработать следующие вопросы:

- список лиц, намеченных к обучению, их опыт, уровень подготовки и потребность в обучении;
- график обучения, определяющий:
 - а) курсы, которые необходимо провести, сроки, время и место обучения и преподавателей, назначенных на каждый курс;

б) план обучения, который предусматривает подготовку обучающего материала, установку обучающихся приспособлений, проведение обучения и инструкторов.

Этапы и последовательность обучения можно представить таким образом (табл. 59).

Таблица 59

Организация и последовательность обучения персонала

	Руководство компании	Менеджеры отдела учета	Операторы	Администраторы системы
Общая организация системы, базовые функции и цели	*	*	*	*
План счетов, учетные принципы и методы	*	*	*	
Введение в принципы учета в соответствии с IAS	*	*		
Средства отчетности	*	*		
Новые принципы построения аналитического учета, связанные с расширенным планом счетов		*	*	*
Кодирование данных, ввод и редактирование		*	*	*
Обучение работе на компьютере		*	*	*
Защищенность системы и обслуживание				*

Для ведущих бухгалтеров и всех других сотрудников бухгалтерии необходимо составить подробное руководство по ведению учетных операций. Менеджеры компании и прочий персонал должны получить учебник, где доступно изложен вводный курс по IAS. Ведущим бухгалтерам необходимо предоставить более сложную книгу по IAS.

Необходимое для целей обучения оборудование и программное обеспечение должно быть установлено и отконфигурировано, обучающие базы данных установлены и проверены. Обучающая организация должна иметь необходимое количество подразделений, осуществляющих планирование, разработку, поставку, обслуживание и достаточное количество опытного персонала. Важность и относительную первоочередность обу-

чения внутри компании определяет руководство. По завершении обучения необходимо провести тестирование, для того чтобы убедиться, что цели обучения достигнуты.

Примерный план внедрения метода корректировки и предшествующих отчетных периодов

В компании, где работает приблизительно сто пятьдесят сотрудников, для трансформации российской отчетности за два отчетных года требуется следующий план внедрения.

Планирование

Осуществляется двумя привлеченными со стороны консультантами примерно в течение двух недель. К его осуществлению будут привлекаться консультанты, выполняющие тщательный анализ учетных процедур компании и готовящие отчет с описанием того, как работает система, включая поток документов, основной персонал и время обработки данных.

Сбор и обработка подробных данных

Персонал компании будет привлечен к работе наряду с привлеченными со стороны консультантами. Они предоставят подробный анализ различных счетов за несколько лет. Для этого этапа, который будет продолжаться приблизительно семь недель, потребуется примерно три или семь сотрудников, в основном из бухгалтерии.

Окончательная оценка и составление отчета

Обычно эта работа выполняется привлеченными со стороны консультантами при содействии более опытных ведущих бухгалтеров. Отчет, составленный консультантами, будет финансовым отчетом компании в соответствии с IAS. Один отчет будет составляться за каждый отчетный период и будет содержать аудиторское заключение, констатирующее, была ли финансовая отчетность составлена в соответствии с IAS, и свободна ли она от существенных искажений. Этот этап должен занимать не более трех недель.

Переход на IAS на основе метода ведения параллельного учета примерный план внедрения

План внедрения будет охватывать широкий диапазон действий, которые необходимо предпринять, и, как правило, будет содержать следующее:

- окончательное решение о выборе метода перехода на IAS и подробную информацию о соответствующей стоимости. Стоимость определяет-

ся исходя из необходимости приобретения дополнительного оборудования и других связанных с этим дополнительных затрат;

- окончательное определение требований, предъявленных к компьютерным системам;
- приобретение программного обеспечения;
- приведение программного обеспечения в соответствие с потребностями компании;
- подготовку инструкций по использованию системы;
- подготовку описания внутреннего документооборота по бухгалтерскому учету;
- подготовку системы ввода данных;
- анализ совместимости новой и существующих систем;
- подготовку руководства по переходу к новой системе и проведение проверки перехода к новой системе;
- обучение персонала, привлеченного к работе с компьютерной системой;
- установку компьютеров и инсталлирование программного обеспечения;
- контрольную проверку системы с фактическими или условными данными;
- корректировку системы на основании результатов ее проверки;
- получение официального одобрения на внедрение новой системы в эксплуатацию.

Компьютеризация

Компьютеризация несет в себе преимущества над ручной системой, такие, как высвобождение персонала, более высокую точность, более точное соблюдение сроков предоставления отчетности. Кроме того, практически не существует возможности перехода к системе двойного учета без использования компьютеризованной системы.

Существует следующее программное обеспечение, удовлетворяющее требованиям метода двойного учета:

Таблица 60

Наименование	Дистрибьютор	Уровень цен на программное обеспечение	Комментарии
Scala	Scala Тел: (095) 138 2596	Средний	Несколько лет работы в России Значительная клиентская база Активно используется совместными предприятиями

Окончание табл. 60

Sun Systems	RBS Тел: (095) 922 9292	Средний	Несколько лет работы в России Значительная клиентская база Активно используется совместными предприятиями
Platinum	Platinum Inc. Тел: (095) 336 1530	Средний	Несколько лет работы в России Значительная клиентская база Активно используется совместными предприятиями
SAP	SAP CIS Тел: (095) 275 0454	Высокий	Пакет вариантов для крупных транснациональных компаний Внедрение сложное и дорогостоящее Некоторые российские клиенты
АССРАС	Computer Associates Тел: (095) 956 6895	Низкий	Распространяется исключительно компаниями «Волгодонск-Электроникс»

Стоимость внедрения

Существует четыре основные категории затрат, которые необходимо предусмотреть при составлении бюджета по внедрению системы двойного учета при переходе к IAS. В табл. 61 приведены данные о стоимости внедрения системы двойного учета по методу, затрагивающему текущий и будущие отчетные периоды для производства с персоналом приблизительно в 150 человек:

Таблица 61

Категория затрат	Минимальная стоимость (доллары США)	Максимальная стоимость (доллары США)
Компьютерное оборудование	15,000	20,000
Программное обеспечение	25,000	55,000
Оплата услуг финансовых консультантов	60,000	100,000
Оплата услуг технических консультантов	20,000	30,000
Итого	120,000	205,000

Точная стоимость каждой категории будет зависеть от количества параметров, влияющих на стоимость. Для четырех категорий, выделенных выше, основными параметрами стоимости будут:

Таблица 62

Категория затрат	Основные параметры, определяющие стоимости
Компьютерное оборудование	Тип сервера и количество рабочих станций
Программное обеспечение	Количество закупленных программных модулей, количество пользователей и отдельных компаний, которые смогут пользоваться программным обеспечением
Оплата услуг финансовых консультантов	Количество затраченного времени и устанавливаемые почасовые ставки за профессиональные услуги
Оплата услуг технических консультантов	Количество затраченного времени и взимаемые почасовые ставки за профессиональные услуги

График внедрения метода параллельного ведения учета

Графики могут использовать команды, занимающиеся внедрением, для того чтобы определить временные рамки для основных задач.

Примерный график внедрения

Проект перехода на IAS на основе метода параллельного ведения учета

Основные задачи

- Определить организационное построение проекта и цели
- Понять требования пользователя финансовой отчетности
- Разработать приемлемые варианты и поставить задачу
- Привлечь для работы финансовых и технических консультантов
- Провести оценку организации и протестировать вариант
- Выполнить конкретный анализ и выбрать вариант
- Разработать стратегию для выбранного варианта
- Составить план внедрения
- Обеспечить компьютерным оборудованием и программным обеспечением
 - Создать новые системы и внутренний документооборот
 - Провести тестирование и обучение по стандартам IAS на протяжении всего срока выполнения проекта
 - Провести оценку внедрения и обобщить полученные результаты.

Таблица 63

Компании, число сотрудников которых не превышает 400 человек	6–8 месяцев для малых компаний
Компании, число сотрудников которых больше 400, но меньше 2000	8–10 месяцев для компаний среднего размера
Компании, число сотрудников которых превышает 2000	10–12 месяцев для крупных компаний

Первоначальный план будет постоянно сравниваться с текущими результатами работы на проекте в следующих случаях:

– если проект не достиг первоначальной цели, метод выполнения нового проекта будет определен исходя из опыта, полученного со времени введения в действие первого плана выполнения проекта, и работа будет продолжена с того момента, когда план впервые был предпринят к осуществлению;

– все этапы внедрения плана должны быть завершены, для того чтобы обеспечить полный успех проекта. Например, без персонала, прошедшего обучение работе на компьютерных системах, затраты на компьютерную технику, программное обеспечение и время, потраченное консультантами, будут неоправданны.

Одной только компьютеризации недостаточно для обеспечения успешного перехода на IAS. Несмотря на широко распространенное мнение об обратном, интегрированная компьютерная система будет полезной только после того, как все обеспечение процессов будет разработано и проверено вручную, будет создана функциональная система для хранения информации, будет четко определен весь внутренний документооборот и установлены четкие рабочие отношения между участниками.

Для получения максимальной пользы от компьютеризации до введения компьютерной системы бухгалтерского учета рекомендуется полностью проанализировать, задокументировать и затем реорганизовать финансовые функции, чтобы обеспечить эффективную работу системы в существующей отчетной среде. Создание компьютеризованной системы должно быть основано на четко определенных целях и полностью разработанной стратегии.

В силу исторически сложившихся различий в целях, стоящих перед РСУ (Российской системы учета) и IAS, определенная информация, являющаяся существенной для финансовой отчетности в соответствии с IAS, не существенна для российских стандартов. Поэтому организации могут нуждаться в повышении качества учетной информации, которую они обрабатывают. Для каждой категории учетных записей в рамках балансового отчета и отчета о прибылях и убытках аналитический учет должен быть организован таким образом, чтобы была собрана вся информация, необходимая для составления отчетности в соответствии с IAS.

Примеры требований к информации

Дата признания или осуществления операции

Счет за электричество по РСУ обычно отражается в учете в том периоде, в который он выписывается. Согласно IAS стоимость должна быть учтена в тот период, в который понесены расходы, т. е. когда электричество используется.

Согласно РСУ не ведется учет сроков приобретения товарно-материальных ценностей по каждой позиции. В соответствии с IAS возраст каждой позиции, входящей в состав товарно-материальных ценностей, имеет важное значение для создания резервов на моральное устаревание и неходовые товары.

Учет сроков предоставляет предприятию возможность применять принцип соответствия в отношении начислений и принцип осмотрительности в отношении резервов на материалы.

Стоимость, по которой учитывается операция

В случае применения кассового метода при составлении отчетности фактическую себестоимость отгруженных товаров отражают на счете «Товары отгруженные». В соответствии с IAS дебиторская задолженность отражается по цене счета-фактуры.

Отражение полной величины дебиторской задолженности дает возможность компании применять концепцию соответствия доходов от продаж за отчетный период расходам этого периода.

Для того чтобы внедрение метода перехода на IAS, затрагивающего текущий и будущие отчетные периоды, прошло успешно, персоналу предприятия необходимо будет объяснить причины перехода на IAS, провести обучение по новым методам и документам, основным концепциям IAS и обучить работе с новой компьютеризированной учетной системой.

В отношении персонала возникают следующие важные вопросы:

– Имеется ли в компании в настоящее время потенциал, необходимый для обслуживания компьютеризированной системы IAS?

– Затраты на привлечение нового персонала, уже обладающего навыками, которые необходимы предприятию, могут быть высокими.

– Внедрение программ обучения и повышения квалификации внутренних сотрудников является лучшей стратегией, чем прием нового персонала. Опыт и квалификация существующего персонала уже известны, и они уже оценены предприятием.

– Обучение персонала навыкам, необходимым для обслуживания системы IAS, как правило, потребует меньших затрат, чем привлечение нового персонала, уже обладающего необходимыми навыками.

– Бизнес постоянно изменяется, и новый персонал нельзя привлекать каждый раз, когда происходят значительные изменения. Существующие сотрудники должны поддерживать необходимый уровень квалификации при помощи непрерывных обучающих программ.

– Квалифицированный труд всегда высоко ценится, и поэтому единственным решением может быть обучение сотрудников, имеющихся на предприятии.

- Обучение дает сотрудникам чувство общности целей и доказательство того, что предприятие их ценит.
- Обучение гарантирует широкое распространение знаний, опыта и информации на всем предприятии.

Заключение

При проведении анализа финансового положения зарубежные аудиторы рекомендуют привлекать внешние источники: публикации о предприятии в открытой печати, интервью, отданные руководителями предприятия журналистам газет, журналов, радио и телевидения, а также отзывы партнеров по экономической деятельности. Эти сведения могут хорошо дополнить то впечатление, которое складывается в результате подробного и глубокого изучения учетных данных и отчетности предприятия.

Комплексный анализ финансового состояния в настоящее время необходим хозяйствующим субъектам при разработке бизнес-планов, программ санации предприятий. Трудоемкость его проведения значительна, необходимы специальные знания, наличие соответствующих методик и кадров. Кроме того, развитие комплексного анализа сдерживается несовершенством форм бухгалтерской и статистической отчетности, внутрипроизводственного документооборота, их постоянными изменениями. Поэтому такой вид анализа не получил пока широкого распространения.

В работе аналитических служб предприятия необходимо применять специальные компьютерные программы по экономическому анализу, что значительно снизит трудоемкость работ. Однако опыт использования таких программ свидетельствует о том, что необходимо правильно интерпретировать результаты компьютерного анализа, т. е. умело пользоваться компьютерной программой. Как бы совершенна она ни была, все равно окончательное решение принимают именно функциональные специалисты и руководитель. Они должны быть достаточно хорошо подготовлены, знать методики анализа, специфические особенности их применения в различных отраслях и условиях производства, иметь определенную экономическую интуицию и опыт. Поэтому аудиторским фирмам и предприятиям: целесообразно не только иметь компьютерные программы, но и обучать специалистов по анализу и прогнозированию и систематически повышать их квалификацию.

Стратегический кризис возникает при потере руководством хозяйствующего субъекта стратегического зрения – несвоевременная смена продукции (когда продукция выпускается на последних этапах жизненного цикла), отказ от перехода на новые технологии или в новые регионы, снижение инвестиций на НИОКР, новую технику или подготовку кадров и др. Все это формирует долгосрочную и устойчивую потерю объемов продаж и рынков сбыта.

Исходя из вышеизложенного можно сформулировать следующие положения. Аналитик должен:

- поддерживать работу по выявлению кризиса хозяйствующего субъекта;
- обнаружив признаки кризиса, предложить заказчику принять меры по его предупреждению;
- обладать соответствующими навыками и иметь должную квалификацию в части выявления возможного кризиса.

Предупреждение кризиса – первостепенная цель для собственника или руководства организации и второстепенная для аналитика. Если в процессе проведения проверки специалистом будет выявлена кризисная ситуация предприятия, это должно быть известно руководству без промедления. Функции аналитика при этом ограничиваются указанием на возникновение кризисной ситуации и предложением ряда мероприятий по выводу хозяйствующего субъекта из сложившегося состояния.

Современные экономические условия потребовали более тщательного и системного (комплексного) подхода к анализу финансового состояния промышленных предприятий. Поэтому на современном этапе необходима детальная разработка системы анализа финансового состояния в целях ее практического применения на промышленных предприятиях.

Результаты, полученные в ходе диссертационного исследования, позволяют сделать следующие выводы:

1. Рыночные отношения потребовали наличия комплексного подхода к анализу финансового состояния на предприятиях легкой промышленности. Поэтому на современном этапе необходима детализированная разработка системы показателей анализа финансового состояния в целях ее практического применения на производственных предприятиях.

2. В современных условиях финансовое состояние становится важнейшей характеристикой экономической деятельности хозяйствующих субъектов всех форм собственности во внешней среде, которая определяет их конкурентоспособность, деловой потенциал, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы как самого хозяйствующего субъекта, так и его деловых партнеров.

3. Предприятия легкой промышленности, являясь полноправными субъектами рыночных отношений, заинтересованы в проведении комплексной аналитической работы, связанной с изучением и прогнозированием (определением) финансового состояния.

Следовательно, разработка комплексной системы показателей, разносторонне характеризующей финансовое состояние хозяйствующих субъектов, – необходимое условие их успешного функционирования в рыночной среде.

Авторами рекомендована структурная схема комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта, которая позволяет:

- получить более широкую (углубленную) оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- непосредственно проводить оценку финансового состояния с учетом динамики показателей, а также особенностей конкретного пользователя;
- предоставлять полученные результаты как в табличной и графической формах, так и в виде аналитического заключения;
- получать объяснение результатов проведенного анализа;
- на основании полученных результатов, определения узких мест, выявления резервов исследуемого хозяйствующего субъекта составлять программы финансового оздоровления.

Усовершенствование разработанной методики оценки финансового состояния предприятия применительно к конкретным группам пользователей позволит: разработать блок анализа (модуль) положения предприятия на рынке (известности, репутации, местоположения) и включить его в общую оценку финансового состояния; расширить структуру оценки, дополнив анализ одного предприятия по нескольким показателям анализом группы конкурирующих предприятий, например для определения наиболее кредитоспособного предприятия; реализовать возможность выбора методики расчета показателей анализа и их корректировки; разработать процедуру формирования рекомендаций, касающихся планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, исходя из полученных характеристик его финансового состояния; дополнить комплексную оценку финансового состояния хозяйствующего субъекта анализом (товарной) ассортиментной политики, непосредственно влияющей на конкурентоспособность продукции; более подробно рассмотреть вопросы формирования и перспективной потребности предприятия в основных фондах и оборотных средствах, влияния затрат на формирование финансового результата и т. д.

Реализация перечисленных предложений в настоящем учебном пособии позволит значительно повысить эффективность ее работы, расширить возможности системы, что, в свою очередь, отразится на качестве получаемых результатов.

Комплексный анализ финансового состояния, с нашей точки зрения, должен позволить практически в реальном масштабе времени принимать решения по устранению негативного воздействия внешних и внутренних факторов. Естественно, что такие требования к анализу можно реализовать только в условиях развитых информационно-управляющих систем и при наличии соответствующего программного обеспечения. Именно через систему комплексного анализа финансового состояния, по мнению авторов, можно перейти к разработке действенной системы планирования и прогнозирования, рейтинговой оценке финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятий, что является основой антикризисного управления. Поэтому руководители предприятий совместно

с экономистами, финансистами, бухгалтерами, аудиторами должны вводить на предприятиях систему комплексного анализа финансового состояния как важнейшего элемента антикризисного управления, отслеживать параметры и определять тенденции развития, разрабатывать укрупненный прогноз.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Федеральный Закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с последующими изменениями и дополнениями)

Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // РГ. 1998. № 10, 11.

О введении мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности. Федеральная служба России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению. Распоряжение от 31 марта 1999 г. № 13-р // Экономика и жизнь. 1999. № 22.

Порядок проведения мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности. Федеральная служба России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению. Распоряжение от 31 марта 1999 г. № 13-р // Экономика и жизнь. 1999. № 22.

Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. № 31-р // Экономика и жизнь. 1994. № 44.

Приказ Минфина России от 13 января 2000 г. № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» : Приложение к приказу «Указания об объеме форм бухгалтерской отчетности», «Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности» // Экономика и жизнь. 2000. № 8.

Приказ Минфина России от 28 июня 2000 г. № 60н «О методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации»: Приложение к приказу «Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организаций» // Экономика и жизнь. 2000. № 31.

Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности РФ, утвержденное приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н.

Абрютин М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб.-практ. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и сервис, 2001. 272 с.

Андреев В. Д. Практический аудит : справ. пособие. М.: Экономика, 1994.

Астахов В. П. Анализ финансового управления фирмы и процедуры, связанные с банком. М.: Ось-89, 1995.

Подольский В. И. и др. Аудит: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В. И. Подольского. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

Аудит предприятия. Методология аудиторской проверки хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / сост. В. В. Нитецкий, Н. Н. Кудрявцев. М.: Дело, Академия народного хозяйства Правительства РФ, 1995.

Бакаев А. С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации. М.: Бухгалтерский учет, 2000.

Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учеб. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000.

Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика, 1994.

Банк В. Р. Российский и западный учет: единство, различия и адаптация. Астрахань: ЦНТЭП, 1999.

Банк В. Р., Волошенко Л. В., Тараскина А. В. Основы экономического анализа финансовой деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пособие. Астрахань: АГТУ, ООО «ЦНТЭП», 2001.

Банк В. Р., Тараскина А. В. Сравнительные методы экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов. Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: Ежегодник. Вып. 2. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.

Банк В. Р., Тараскина А. В. Теория и практика комплексного анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов: учеб. пособие. Астрахань: АГТУ, ООО «ЦНТЭП», 2003.

Барнгольц С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений: учеб. / под ред. С. Б. Барнгольц, Г. М. Тацян. М.: Финансы и статистика, 1996.

Барнгольц С. Б. Анализ финансового состояния промышленных предприятий // Деньги и кредит. 1991. № 11.

Басовский Л. Е. Теория экономического анализа: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. (Серия «Высшее образование»).

Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / научн. ред. пер. И. И. Елисеева. М.: Финансы и статистика, 2002.

Блатов Н. А. Балансоведение (общий курс). Л.: Экономическое образование, 1930.

Богатко А. Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2001.

Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 1997.

Бороненкова С. А., Маслова Л. И., Крылов С. И. Финансовый анализ предприятия: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1997.

Бортников А. П. О платежеспособности и ликвидации предприятия / Бухгалтерский учет. 1995. № 11. С. 32–34.

Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. М.: Финансы и статистика, 2002.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / под ред. В. Д. Новодворского. М.: ИНФРА-М, 2003. (Серия «Высшее образование»).

Быкадоров В. Л., Алексеев П. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: практ. пособие. М.: ПРИОР, 2000.

Быкова Е. В., Стоянова Е. С. Финансовое искусство в коммерции. М.: Перспектива, 1995.

Ветров А. А. Операционный аудиторский анализ. М.: Перспектива, 1996.

Глазов М. М. Методика финансового анализа: новые подходы. СПб.: СПбУэиФ, 1996.

Глазунов В. И. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. М.: Финстатинформ, 1997.

Горчаков А. А. Математический аппарат для инвестора // Аудит и финансовый анализ. 1997. № 3.

Гуцеленко Г. В., Загрянная Н. Ф., Сипач Л. А. Математические методы в экономическом анализе на предприятиях легкой промышленности. Минск: Высшая школа, 1978.

Гуцина И. И., Агапова М. В. Финансовый анализ деятельности предприятия // Бухгалтерский вестник. 1999. № 4.

Стоун Д., Хитинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. СПб, 1994.

Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / гл. ред. серии Я. В. Соколов. М.: Финансы и статистика.

Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Состояние и анализ годовой бухгалтерской отчетности. М.: ДИС, 1997.

Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2001.

Едронова В. Н., Мизиковский Е. А. Учет и анализ финансовых активов: акции, облигации, векселя. М.: Финансы и статистика, 1995.

Ермолович Л. Л., Сивчик Л. Г., Толкач Г. В., Щитникова И. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / под общ. ред. Л. Л. Ермолович. Минск: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001.

Ефимова О. В. Как анализировать финансовое положение предприятия: практ. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 1994.

Ефимова О. В. Финансовый анализ. М.: Библиотека журнала «Бухгалтерский учет», 1998.

Инвестиционно-финансовый портфель / под ред. Н. А. Петракова. М.: Соминтэк, 1993.

- Каплан А. И.* Анализ баланса промышленного предприятия. М.: Финансы и статистика, 1985.
- Карлин Т. П., Макмин А. Р.* Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): учеб. М.: ИНФРА-М, 1999.
- Качалин В. В.* Финансовый учет и отчетности в соответствии со стандартами ГААР. М.: Дело, 1998.
- Кивачук В. С.* Оздоровление предприятия: экономический анализ. М.: Изд-во деловой и учеб. лит.; Минск: Амалфея, 2002.
- Ковалев А. П.* Финансовый анализ и диагностика банкротства. М.: Сомигэк, 1993.
- Ковалев А. И., Привалов В. П.* Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1995.
- Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002.
- Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ПБОЮЛ Гриженко Е. М., 2000.
- Ковалев В. В., Патров В. В.* Как читать баланс. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002.
- Крейнина М. Н.* Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерного общества в промышленности, строительстве и торговле. М.: АО «Дис», «МВ-Центр», 1994.
- Крейнина М. Н.* Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.: Дис, 1996.
- Леевик Ю. С.* Внедрение международных стандартов бухгалтерского учета. СПб.: Лейла, 2000.
- Лоханина И. М., Золкина З. К.* Основы анализа финансового состояния предприятия: учеб. пособие / Ярославль. Ярослав. ГУ. 1993.
- Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / под ред. Н. П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
- Манжеев Д. Н.* Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий текстильной и легкой промышленности: учеб. для вузов. М.: Легкая и пищевая промышленность, 1981.
- Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П.* Финансовый анализ. М.: Приор, 1997.
- Матвеев А. А., Суйц В. П.* Консолидированная отчетность: методика и практика: учеб.-практ. пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.
- Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери – Аска, 1999.
- Методика анализа финансового состояния предприятия в условиях перехода к рынку. М.: Деньги и кредит, 1994.
- Морозова Ж. А.* Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Бератор-Пресс, 2002.

Нитецкий В. В., Гаврилов А. А. Финансовый анализ в аудите: теория и практика: учеб. пособие. М.: Дело, 2001.

Палий В. Ф. Новая бухгалтерская отчетность // Контроллинг», 1991.

Палий В. Ф. Баланс и финансы предприятия: новые подходы к анализу // Бухгалтерский учет. 1995. № 11.

Патров В. В., Ковалев В. В. Как читать баланс. М.: Финансы и статистика, 1998.

Прыкин Б. В. Техничко-экономический анализ производства: учеб. для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 399 с.

Пучкова С. И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие. М.: ФБК-ПРЕСС, 2001. 272 с. (Библиотека сборника «Новое в бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации». Вып. 3 (15).

Регионы России: стат. сб. в 2 т. Т 1. М.: Госкомстат России, 1998. 614 с.

Регионы России: стат. сб. в 2 т. Т 2. М.: Госкомстат России, 1998. 797 с.

Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. 98 с.

Романов А. Н. и др. Компьютеризация финансово-экономического анализа коммерческой деятельности предприятий, корпораций, фирм: учеб. пособие для вузов. М.: Интерпракс, 1994. 280 с.

Румянцев В. Н., Шавкин В. И. Нетканые текстовые материалы. Роль финансовых показателей в повышении эффективности производства. М.: ЦНИИТЭИ легкой промышленности, 1979. 112 с.

Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. Минск: ООО «Новое знание», 2000. 688 с.

Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 479 с.

Смирницкий В. С. Экономические показатели промышленности. М.: Экономика, 1980. 332 с.

Современные проблемы бухгалтерского учета, аудита и финансового анализа: сб. научных трудов / *Дружбина М. И.* Ликвидность баланса в работе Шмальца и развитие этого понятия в современной литературе. СПб.: ТЭИ, 1996. 113 с.

Соколов Я. В., Ковалев В. В. Отчетность в России конца XIX в. – нач. XX в. / Бухгалтерский учет. 1993. № 3.

Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия. М.: Финансы и статистика, 1986. 112 с.

Справочник финансиста предприятия. М.: ИНФРА-М, 1996.

Стаханов А. Ю. Бухгалтерский баланс: Международные и российские стандарты. М.: МТ Пресс. 1999. 122 с.

Сухова Л. Ф., Чернова Н. А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2000. 159 с.

Тараскина А. В., Шендо В. Г. Контроллинг как система управления организацией: тезисы доклада: материалы Международной научно-практической конференции (г. Орел, 26–27 ноября 2001 г.). Орел, 2001.

Уткин Э. А. Финансовое управление. М.: ЭКМОС, 1997. 208 с.

Финансовое управление компанией / под общ. ред. Е. В. Кузнецовой. М.: Фонд «Правовая культура», 1995. 383 с.

Стоянова Е. С., Крылова Т. Б., Балабанов И. Т. и др. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб. / под ред. Е. С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2000. 655 с.

Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Воропаева. М.: Финансы и статистика. 1996. 190 с.

Хелферт Э. Техника финансового анализа / пер. с англ.; под ред. Л. П. Бельх. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 663 с.

Чернов В. А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности / под ред. М. И. Баканова. М.: Финансы и статистика, 2001. 319 с.

Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1999. 342 с.

Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2000. 208 с.

Шишкин А. К. и др. Учет, анализ, аудит на предприятии: учеб. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 495 с.

Вильямс Ян. Справочник Miller GAAP с комментариями. Вып. 1. М., 1998.

Altman G. I. Corporate Financial Distress. N. Y.: John Wiley, 1983.

Greiner L. E. Evolution and revolutions organisations grow // Harvard Business Review. 1972. S. 37ff.

Olfert K. Kostenrechnung von Klaus Olfert. – 8., überarbeitete und erweiterte Aufl. Ludwigshafen (Rhein): Kiehl, 1991. (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft).

Donn. B. P. Crime by Computer. New York: Charles Scribners, 1976. P.12.

Санierungshandbuch / von Harald Hess und Dietrich Fechner. Neuwied; Luchterhand, 1991 – 2. Auflage.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава I. Теоретические аспекты анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов	7
1.1. Роль, значение и основные направления анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики России	7
1.2. Предмет, сущность, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия	10
1.3. Виды экономического анализа	13
1.4. Объекты и основные группы пользователей анализа финансового состояния предприятия	20
1.5. Основные приемы и методы анализа финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов	24
1.6. Информационное обеспечение экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации	35
1.7. Система показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации	54
Глава II. Методика проведения комплексного анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов	56
2.1. Предварительная оценка имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования	56
2.2. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	70
2.3. Анализ финансовой устойчивости предприятия	91
2.4. Анализ рентабельности и деловой активности хозяйствующих субъектов	130
2.5. Анализ финансового результата деятельности предприятия	145
2.6. Оценка вероятности банкротства	155
2.7. Анализ состава, динамики и структуры капитала хозяйствующего субъекта	167
2.8. Анализ движения денежных средств	174
2.9. Анализ информации, содержащейся в приложении к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках	196
2.10. Аналитическое заключение	274
Глава III. Прикладные вопросы финансового анализа	285
3.1. Методы сравнительной рейтинговой оценки и анализ инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта	285
3.2. Анализ рисков	301
3.3. Концепция бухгалтерской (финансовой) отчетности в России и международной практике	312
3.4. Аспекты адаптации МСФО к российским условиям	319
Список литературы	338