

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

для самостоятельной работы обучающихся, выполнения
практических работ и курсовой работы по МДК.02.02 Анализ финансово-
хозяйственной деятельности
для студентов специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

для самостоятельной работы обучающихся, выполнения
практических работ и курсовой работы по МДК.04.02 Основы анализа
бухгалтерской отчетности
для студентов специальности **38.02.01 Экономика и
бухгалтерский учет (по отраслям)**

для выполнения дипломной работы студентами специальностей
укрупненной группы **38.00.00 Экономика и управление**

Павлово
2015 год

Утверждено на заседании ПЦК

Протокол № _____ от _____ г.

Председатель ПЦК _____ / _____
Ф.И.О. подпись

Составитель: Ястребова Н.В., преподаватель ГБПОУ ПАМТ им.И.И.Лепсе

Содержание

Введение	5
1 Методические основы анализа хозяйственной деятельности	6
1.1 Понятие и сущность анализа хозяйственной деятельности	6
1.2 Информационное обеспечение анализа хозяйственной деятельности	7
1.2.1 Показатели внешней экономической среды предприятия	7
1.2.2 Показатели внутренней среды	12
1.3 Этапы анализа хозяйственной деятельности	14
1.4 Методы анализа хозяйственной деятельности	19
2 Предварительный анализ хозяйственной деятельности	21
2.1 Анализ качества информационного обеспечения анализа	21
2.2 Экспресс – анализ организации	22
2.3 Формирование агрегированного баланса	25
3 Анализ платежеспособности организации	29
3.1 Понятие и оценка платежеспособности организации	29
3.2 Оценка платежеспособности организации на базе ликвидности баланса	30
3.3 Оценка платежеспособности организации на базе экономических коэффициентов	32
3.4 Анализ типа финансовой устойчивости организации	35
3.5 Анализ собственного капитала и чистых активов организации	36
3.6 Анализ резервов организации	40
3.7 Анализ обязательств предприятия	41
4 Анализ эффективности деятельности организации	43
4.1 Анализ структуры и качества финансовых результатов	43
4.2 Факторный анализ валовой прибыли	44
4.3 Анализ формирования и использования прибыли	46
4.4 Анализ показателей рентабельности	48
4.5 Анализ движения денежных средств	50
4.6 Анализ налоговой нагрузки и расчетов по налогу на прибыль	54
4.7 Анализ деловой активности	60
4.8 Анализ рентабельности собственного капитала по методике «Du Pont»	61
5 Анализ ресурсов организации	64
5.1 Анализ внеоборотных активов	64
5.1.1 Общие положения	64
5.1.2 Анализ динамики и структуры внеоборотных активов	64
5.1.3 Анализ основных средств	67
5.1.4 Анализ стратегии финансирования внеоборотных активов	71
5.2 Анализ оборотных активов	72

5.2.1 Анализ структуры и динами оборотных активов	72
5.2.2 Анализ эффективности использования оборотных активов	74
5.2.3 Анализ стратегии финансирования оборотных активов	75
5.3 Анализ труда и заработной платы	76
5.3.1 Анализ структуры персонала и показателей движения персонала	76
5.3.2 Анализ производительности труда и заработной платы	77
5.3.3 Анализ эффективности затрат на труд	79
5.4 Анализ финансовых вложений предприятия	79
5.5 Анализ расходов организации и ресурсоемкости продукции	82
5.5.1 Анализ динамики и структуры расходов организации	82
5.5.2 Анализ критического объема продаж	84
5.5.3 Анализ ресурсоемкости продукции	85
6 Разработка предложений по повышению эффективности деятельности организации	87
6.1 Разработка рекомендаций по результатам анализа	87
6.1.1 Обобщение результатов анализа	87
6.1.2 Оценка особенностей организации по результатам анализа	88
6.2 Рекомендации по результатам экономического анализа	89
6.3 Разработка прогнозного баланса предприятия	93
Заключение	99
Список использованных источников	100

Введение

Анализ хозяйственной деятельности организации как наука представляет собой систему специальных знаний, базирующихся на законах развития и функционирования систем и направленных на познание методологии, оценки и прогнозирования хозяйственной деятельности организации.

Использование результатов экономического анализа позволяет определить тенденции хозяйственного развития организации, научно обосновывать планы, управленческие решения, контролировать их выполнение, оценивать достигнутые результаты, осуществлять поиск резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности и разрабатывать мероприятия по их внедрению.

Объектом анализа является экономическая организация и ее структурные подразделения.

Предметом анализа является экономическая деятельность организации, в частности, анализ потенциала и финансового состояния, анализ платежеспособности, анализ использования ресурсов и себестоимости выпуска продукции, оценка эффективности и т.д.

Субъектами анализа могут выступать аналитические службы предприятия, исследовательские центры, консалтинговые фирмы, банковские и государственные структуры.

Современное состояние анализа хозяйственной деятельности – это достаточно основательно разработанная в теоретическом и практическом плане наука базирующаяся на широком применении математических методов и электронно – вычислительных машин.

В настоящем учебном пособии приведена методология проведения анализа основных аспектов хозяйственной деятельности экономической организации.

1 Методические основы анализа хозяйственной деятельности

1.1 Понятие и сущность анализа хозяйственной деятельности

Анализ хозяйственной деятельности — это комплекс процедур с помощью которых оценивается текущее состояние организации и диагностируется возможность перспектив его развития. На основе результатов анализа делаются выводы, необходимые для принятия основополагающих решений, например, о целевом кредитовании, о покупке или продаже организации, о её закрытии и т.п.

Анализ хозяйственной деятельности, уменьшая степень неопределенности и являясь базой принятия управленческих решений, должен обеспечивать разработку рекомендаций по улучшению деятельности организации с целью повышения ее финансовых результатов, снижения риска кризисных ситуаций и увеличения рыночной стоимости.

Для полноценного анализа хозяйственной деятельности организации необходима достаточно обширная информация, которую можно условно сгруппировать следующим образом:

— **бухгалтерская отчетность организации** — для общей оценки ее финансово-экономического состояния;

— **данные внутреннего управленческого учета** — для оценки инвестиционной, производственной и финансовой деятельности организации;

— **внешняя и внутренняя маркетинговая информация** — для оценки рыночной деятельности организации.

Проведение экономического анализа возможно и зачастую необходимо на основе бухгалтерской отчетности (пять форм годовой отчетности), при этом анализ маркетинговой и производственной деятельности организации, очевидно, будет строиться на основе косвенных признаков.

Содержание анализа хозяйственной деятельности - это всестороннее изучение экономической информации о функционировании объекта анализа (коммерческой организации), при этом направление исследования предполагает последовательный переход от изучения общих характеристик организации в рамках предварительного анализа к анализу частных, т.е. рыночной, инвестиционной, производственной и финансовой сфер деятельности организации. Таким образом, схема анализа строится «от общего к частному». Содержание анализа во многом определяется степенью доступности для пользователя информационных потоков организации, при этом, чем шире этот доступ, тем более содержательным и полным будет анализ.

Разрабатывая общую схему анализа, необходимо сформулировать его основную цель, которая определяется интересами пользователей результатов анализа. Основными пользователями результатов анализа являются:

— **собственники**, которых в первую очередь интересует сохранность и эффективность их вложений в бизнес, а, следовательно, анализ должен включать оценку стоимости организации как единого имущественного комплекса, анализ активов организации, анализ финансовых результатов и денежных потоков организации;

— **менеджмент организации** — в первую очередь будут интересоваться показатели, оценивающие эффективность использования ресурсов организации, в том числе материальных, финансовых и трудовых, маркетинговый анализ, прогнозный анализ, оценка стоимости бизнеса.

— **кредиторы**, которых в первую очередь интересует кредитоспособность организации, что предполагает тщательное изучение ее финансовой устойчивости, рентабельности, вероятности банкротства;

— **инвесторы**, заинтересованные в оценке инвестиционной привлекательности, поэтому анализ должен содержать оценку перспектив роста организации, ее эффективности, а также оценку ее стоимости;

— **аудиторы**, которые с помощью аналитических процедур оценивают достоверность отчетности, а также подтверждают допущение непрерывности деятельности организации, поэтому анализ будет содержать оценку отклонений показателей деятельности организации от значений предыдущих периодов и эталонных значений показателей; кроме того, для подтверждения допущения непрерывности деятельности будут использоваться алгоритмы оценки платежеспособности, ликвидности организации, достаточности чистых активов для продолжения деятельности;

— **налоговые органы** — целью анализа в данном случае будет оценка полноты уплаты налоговых платежей, поэтому анализ будет включать оценку взаимосвязей налоговых платежей с показателями, характеризующими налоговые базы организации, оценку налоговой нагрузки и анализ ее динамики в сравнении с динамикой основных налогооблагаемых баз, анализ структуры выручки в разрезе налогооблагаемых и нена налогооблагаемых составляющих.

Изучение алгоритмов анализа хозяйственной деятельности предполагает **единство трех категорий:**

— теории, которая должна обеспечить аналитика всеми необходимыми знаниями об используемых методах и приемах анализа;

— практики, дающей возможность на реальных данных апробировать изученные в теории методы и приемы;

— интерпретации, с помощью которой можно оценить полученные результаты и сформировать окончательное представление об изучаемом объекте.

1.2 Информационное обеспечение анализа хозяйственной деятельности

1.2.1 Показатели внешней экономической среды предприятия

В качестве информационного обеспечения экономического анализа должна использоваться информация о внешней среде организации, которая заключена в исследовании следующих групп показателей: макроэкономические показатели, отраслевые показатели, региональные и рыночные показатели.

Макроэкономические показатели предназначены для оценки эффективности деятельности организации и выработки управленческих решений в существующих в стране экономических условиях, а также для оценки рисков, связанных с

неблагоприятным изменением внешней макросреды. Для такой оценки необходима информация об основных макроэкономических индикаторах: цикле развития экономики, темпе экономического роста, уровне инфляции, среднем уровне процентных ставок и доступности финансовых ресурсов, средней доходности финансовых инструментов, уровне и динамике курсов валюты, денежной, налоговой, тарифной политике Правительства Российской Федерации, органов исполнительной власти региона или иностранного государства, на территории которого организация ведет деятельность. Макроэкономические показатели необходимы при принятии решений относительно рыночной, инвестиционной, финансовой деятельности организации. Чем благоприятнее макроэкономическое окружение, тем агрессивнее будет рыночная стратегия, активнее инвестиционная и финансовая деятельность.

Макроэкономические показатели используются в следующих аналитических процедурах.

1. Оценка динамики основных индикаторов развития бизнеса, в процессе проведения которой необходимо учитывать темп экономического роста в экономике. Если реальный темп прироста выручки организации в реальном исчислении превышает темп роста ВВП, то это можно расценивать как признак эффективности деятельности организации.

2. Расчет реальных темпов прироста финансовых показателей организации, для которого необходима информация об инфляции. В частности, при расчете реальных темпов прироста выручки, расходов, заработной платы необходима инфляционная корректировка.

3. Оценка уровня рентабельности активов и инвестированного капитала, а также средневзвешенной стоимости капитала организации, для которых необходима информация о среднем рыночном уровне соответствующих ставок.

4. Оценка эффективности бизнеса, которая включает сравнение рентабельности собственного капитала организации со средним значением показателя в экономике. Такое сравнение обоснованно, поскольку рентабельность капитала вследствие его мобильности имеет тенденцию к выравниванию в отраслевом и региональном разрезе.

5. Оценка уровня финансового рычага, при расчете показателей которого используется уровень средней процентной ставки по заемному капиталу.

6. Оценка эффективности размещения средств в финансовые вложения, для которой необходим показатель средней доходности вложений в разрезе их видов: долговые и долевые ценные бумаги, депозиты, валютные финансовые инструменты.

7. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности в том случае, когда организация осуществляет такую деятельность и характеризуется наличием валютных денежных потоков или валютных активов и обязательств. Для оценки эффективности деятельности такой организации необходима информация о динамике валютного курса.

Наряду с макроэкономическими показателями следует проанализировать *отраслевые показатели*.

Отраслевые показатели необходимы для анализа положения организации в отрасли, они позволяют оценивать уровень отдельных показателей, характеризующих деятельность организации относительно среднеотраслевого уровня, и разрабатывать стратегию в рамках осуществляемой деятельности. Основные отраслевые факторы таковы:

- цикл развития отрасли;
- общая тенденция развития отрасли — сокращение или расширение деятельности;
- изменения в технологии производства;
- неблагоприятные условия деятельности (например, снижение спроса, неиспользуемые производственные мощности, интенсивная ценовая конкуренция);
- экономические показатели в отрасли;
- экологические требования и проблемы;
- требования нормативных правовых актов, в том числе регулирующих сферу деятельности организации;
- доступность и стоимость материальных и прочих ресурсов, необходимых в производстве;
- особенности деятельности (например, в отношении трудовых договоров, порядка финансирования, порядка ведения бухгалтерского учета); корпоративная структура отрасли.

Некоторыми ограничениями при анализе экономических показателей деятельности организаций отрасли являются следующие обстоятельства.

Во-первых, показатели, на основании которых получены средние отраслевые значения, рассчитываются по организациям, вероятно, применяющим разную учетную политику, что неизбежно сказывается на точности результатов.

Во-вторых, среднеотраслевые значения рассчитываются на основе достаточно большой совокупности данных, характеризующихся, возможно, значительной амплитудой отклонений, поэтому даже значительные отклонения показателей исследуемой организации от среднеотраслевых значений не могут безоговорочно расцениваться как основа для соответствующих выводов об эффективности исследуемой организации. Тем не менее, использование отраслевой информации не только возможно, но и необходимо, однако при этом допустимые отклонения должны быть больше, чем при использовании некоторых других аналитических процедур. Очень существенным блоком отраслевой информации является информация о направлениях научных исследований в отрасли, о новых технологиях — как разрабатываемых, так и реализованных в конкретных организациях.

Отраслевая принадлежность организации накладывает отпечаток на такие важнейшие индикаторы бизнеса, как размер организации, структура имущества, источников финансирования и выручки организации, соотношение величины активов и финансовых результатов, длительность производственного, операционного и финансового циклов, оборачиваемость активов, структура расходов по статьям калькуляции и элементам, рентабельность продаж, производительность труда. Существенна для анализа информация о среднеотраслевом уровне оплаты труда и среднеотраслевой налоговой нагрузке.

Причем более объективными являются показатели налоговых платежей в расчете на нефинансовые показатели — производственную мощность, площадь производственных помещений, численность работающих и др. Ценную информацию для выводов об организации могут дать средние по отрасли мультипликаторы, например соотношения «капитализация/ выручка», «капитализация/ прибыль» и др.

Наиболее существенные отраслевые показатели, используемые в аналитических процедурах, это показатели ресурсоемкости (расходоёмкости) и ресурсоотдачи (производительности ресурсов), причем наиболее точны такие нефинансовые показатели, как материалоемкость продукции в разрезе основных используемых материалов, энергоёмкость, трудоемкость, фондоемкость, др. С точки зрения ресурсоотдачи востребованными являются показатели производительности труда или выработки в расчете на одного работника, материалоемкости, фондоотдачи, др. Они, в свою очередь, определяют уровень показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности организации.

Изучение отраслевой информации необходимо для формирования глубокого понимания бизнеса, его цикличности и сезонности, особенностей организационной структуры и технологии производства, которые проявляются в таких показателях, как минимальный эффективный размер предприятия отрасли, степень загрузки производственных мощностей, объем используемых ресурсов на единицу выпуска продукции, характеристика основных контрагентов. Необходимо и понимание маркетинговой стратегии и тактики предприятий отрасли, в частности особенностей системы распределения и стимулирования сбыта, принципов ценовой политики. Отраслевые показатели необходимы также при сравнительном анализе эффективности организации и ее финансовой устойчивости.

Отраслевые показатели используются в следующих аналитических процедурах.

1. Анализ производственной эффективности организации, при проведении которого определяющее значение имеют среднеотраслевые показатели ресурсоемкости и ресурсоотдачи, поскольку неэффективное использование ресурсов — источник общей неэффективности бизнеса, низких показателей его доходности и рентабельности. При проведении анализа эффективности использования труда и уровня его оплаты, а также оценки налоговой нагрузки необходима информация о среднеотраслевом уровне соответствующих показателей.

2. Исследование финансовой устойчивости организации, которое включает сравнение абсолютных и относительных показателей организации со среднеотраслевыми значениями. Показатели финансовой устойчивости варьируются по отраслям, поскольку зависят от структуры имущества и выручки, которая отражает специфику каждой отрасли, поэтому если для анализируемой организации фиксируются существенно более низкие показатели финансовой устойчивости, то это можно расценивать как признак ее финансовой неустойчивости.

3. Оценка общей эффективности организации на основе коэффициентов рентабельности активов, инвестированного капитала, собственного капитала, средневзвешенной стоимости капитала организации.

Для исследования внешней среды также необходимо рассмотреть **региональные показатели**.

С точки зрения учета региональных особенностей бизнеса наиболее значимыми являются показатели среднего уровня жизни в регионе, который необходимо учитывать при оценке уровня оплаты труда в организации, а также особенностей регионального налогообложения. Кроме того, региональные особенности могут сказываться на рыночной стоимости активов, в том числе на стоимости недвижимости, принадлежащей организации, стоимости элементов материальных оборотных активов. И наконец, региональные льготы по некоторым налогам, в частности налогу на прибыль и налогу на имущество, надо учитывать при анализе налоговой нагрузки.

Следующей группой показателей, характеризующих внешнюю среду предприятия являются, **рыночные показатели**.

Эта группа показателей, характеризующих деятельность организаций, работающих на конкретном рынке, дополняет отраслевые и региональные показатели, конкретизируя их с точки зрения рынков, на которых работает предприятие. Принципиально важной для производителей потребительских товаров является информация о потреблении соответствующих товаров на душу населения в развитых странах, поскольку, чем больше разрыв между потреблением в России и развитых странах, тем более привлекателен такой рынок, что и должна учитывать рыночная стратегия компании. Кроме того, к числу важнейших маркетинговых индикаторов можно отнести:

- темп роста рынка, его конъюнктуру и степень интенсивности конкуренции;
- уровень цен на производимую продукцию и закупаемые ресурсы;
- стратегию ценообразования, формы оплаты счетов и длительность дебиторской задолженности;
- методы стимулирования сбыта, характеристики видов и каналов распределения продукции, перечень услуг, предоставляемых организациями, работающими на рынке.

Рыночные показатели должны использоваться при оценке эффективности рыночной деятельности анализируемой организации и разработке ее рыночной стратегии.

Кроме того, необходима информация о рыночной микросреде, в частности конкурентах и контрагентах организации, в том числе ее покупателях, поставщиках, сторонних организациях, оказывающих услуги и др. Такая информация, в частности, необходима при разработке кредитной политики, где принципиально важно оценка надежности контрагентов.

Еще один существенный блок рыночной информации — это информация о рыночных ценах на ресурсы организации, в частности на активы. Рыночная информация о ценах на активы необходима для оценки бизнеса по затратному подходу, при котором оценка стоимости активов — один из самых ответственных этапов.

1.2.2 Показатели внутренней среды

Основным блоком информационного обеспечения экономического анализа, безусловно, являются данные бухгалтерского и управленческого учета организации. При этом данные должны формироваться в следующих временных аспектах:

- **данные прошлых периодов** — необходимы для оценки направления изменений показателей в текущем периоде по сравнению с прошлым;
- **данные текущего периода** — основа информационного обеспечения анализа хозяйственной деятельности; предназначаются для оценки эффективности и рискованности деятельности организации в текущем периоде;
- **прогнозные данные** — позволяют оценить возможные варианты развития бизнеса и выбрать среди них оптимальный.

Для проведения анализа внутренней среды предприятия используются следующие группы показателей: показатели рыночной деятельности, показатели инвестиционной деятельности, показатели операционной деятельности, показатели финансовой деятельности.

Показатели рыночной деятельности. Данные показатели охватывают комплекс маркетинга. В частности, это информация о номенклатуре выпускаемой продукции, объеме ее реализации, а также о ее качественных характеристиках. Следующий блок маркетинговой информации — информация о ценовой стратегии организации, причем не только об уровне цен на выпускаемую продукцию, но и об эластичности спроса, применяемой организацией системе скидок. Информация о системе распределения продукции включает данные о каналах распределения, количестве уровней в каналах распределения, виде распределения, а также о тех функциях, которые выполняют посредники. Информация о системе стимулирования сбыта включает данные о составляющих комплекса стимулирования и затратах на них, а также о реакции рынка на меры по стимулированию сбыта.

Показатели инвестиционной деятельности. Этот блок должен включать данные о реальных и финансовых инвестициях организации. В частности, это информация о внеоборотных активах организации, их составе и стоимости элементов внеоборотных активов. Необходима также подробная информация о состоянии основных средств, их стоимости, а также об ограничении прав собственности на основные средства. Информация о финансовых вложениях организации должна включать данные не только о составе и стоимости этих активов, но и об организациях, в которые размещены финансовые вложения.

Показатели операционной деятельности. Показатели операционной деятельности представляют собой самый обширный блок информации о внутренней среде организации. Он включает данные об оборотных активах и персонале организации, в том числе о стоимости и количестве ресурсов, их качестве. В этом же блоке должна формироваться информация об издержках производства, в том числе переменных, постоянных, прямых, косвенных, в разрезе подразделений и видов выпускаемой продукции. В составе показателей также должны формироваться данные о бизнес-процессах организации: об инвестиционном и инновационном процессе, производственном процессе, процессе закупок и реализации.

Показатели финансовой деятельности. Информация о финансовой деятельности организации должна включать данные о внешних и внутренних источниках финансирования, в частности об их стоимости и условиях привлечения. Этот блок также должен содержать всю необходимую информацию о дивидендной политике, в том числе о составе участников организации и распределении прибыли в прошедших периодах.

Показатели внутренней среды организации используются в следующих аналитических процедурах.

1. Оценка адекватности комплекса маркетинга внешним рыночным условиям и потребностям рынка.

2. Оценка инвестиционной активности организации с точки зрения как реальных, так и финансовых инвестиций.

3. Оценка операционной эффективности, а именно, анализ основных средств, оборотных активов и персонала организации, качества и эффективности использования этих ресурсов.

4. Оценка источников финансирования организации с точки зрения таких критериев, как средневзвешенная стоимость капитала, уровень финансового риска, степень финансовой устойчивости организации.

5. Комплексная оценка эффективности деятельности организации, а именно анализ прибыли, денежных потоков, а также оценка рентабельности собственного капитала.

6. Прогнозный анализ основных показателей. Показатели прогнозного анализа выступают в качестве базы для определения наиболее перспективных направлений развития бизнеса, а также оценки бизнеса.

7. Расчет стоимости бизнеса, который в комплексе увязывает все ранее перечисленные аналитические процедуры и позволяет дать заключительную оценку успешности маркетинговой, инвестиционной, операционной, финансовой деятельности организации.

В качестве источника информационного обеспечения экономического анализа может использоваться **бухгалтерская отчетность организации**, рассматриваемая как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности.

1.3 Этапы анализа хозяйственной деятельности

Анализ хозяйственной деятельности организации включает следующие этапы: предварительный анализ, анализ платежеспособности, включая ликвидность и финансовую устойчивость, анализ эффективности и деловой активности деятельности организации, анализ ресурсов организации и др.

Предварительный анализ. Он дает представление о качестве используемой информации и необходимости ее корректировки, ключевых индикаторах деятельности организации и формирует общую оценку динамики организации и состоятельности бизнеса. На этом этапе необходимо выявить индикаторы проблем у организации, в частности: отрицательную нетто-монетарную позицию (разность между монетарными активами — дебиторской задолженностью и денежными средствами и монетарными обязательствами — кредиторской задолженностью); наличие непокрытых убытков отчетного года и прошлых лет; отрицательные чистые денежные средства по текущей деятельности; наличие просроченных обязательств и просроченной дебиторской задолженности; значительный (относительно дебиторской задолженности) убыток от списания дебиторской задолженности неплатежеспособных дебиторов; отрицательный собственный капитал организации; превышение уставного капитала над величиной чистых активов организации; резкое снижение основных балансовых показателей и показателей выпуска продукции. На основании результатов предварительного анализа в отдельных случаях (при наличии нескольких негативных характеристик организации) может быть сформулирован вывод об угрозе непрерывности деятельности организации и о неэффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ платежеспособности предприятия. Он предназначен для углубленной оценки платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости предприятия через оценку ликвидности баланса, установления типа финансовой устойчивости организации, расчета соответствующих коэффициентов. В ходе этого этапа необходимо использовать те аналитические процедуры, которые однозначно будут указывать на наличие проблем, связанных с невозможностью своевременного обслуживания обязательств.

Необходимо также оценить своевременность обслуживания обязательств, имея при этом в виду, что наличие просроченных обязательств — неблагоприятный признак с точки зрения допущения непрерывности деятельности организации. Немаловажной характеристикой обязательств является их стоимость, интерпретируя значение которой можно предполагать, в частности, наличие средств учредителей и партнеров в составе обязательств организации, которые представляются организации в качестве финансовой поддержки или же с целью изъятия ее прибыли под видом платежей по обязательствам.

Анализ эффективности и деловой активности организации. Он должен дать оценку эффективности предприятия и оценить эффективность его руководства. При этом анализируется качество прибыли, источники ее формирования и направления использования; посредством коэффициентов рентабельности оценивается уровень прибыльности. Важным элементом анализа является оценка

притоков и оттоков денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, а также анализ налоговой нагрузки.

На этом этапе наряду со стандартными показателями рентабельности собственного капитала и активов организации, которые соответственно могут подтвердить (или не подтвердить) инвестиционную привлекательность и кредитоспособность организации, необходимо использовать и специально разработанные для исследуемой цели параметры. В частности, это показатели соответствия нефинансовых показателей, характеризующих производственные возможности организации и ее финансовых результатов, индикаторы качества прибыли, ресурсоемкости продукции и показатели ее влияния на маржу, показатели контролируемости затрат, неустойчивые значения которых могут расцениваться как угроза прибыли организации.

Оценка характера инвестиционной и финансовой деятельности организации может также дать существенные аргументы по изучаемому вопросу. Так, активная инвестиционная деятельность — признак, подтверждающий непрерывность деятельности организации, поскольку свидетельствует о развитии ее производственного потенциала, а активная финансовая деятельность по привлечению финансовых ресурсов подтверждает гипотезу о доступности для организации финансовых источников. В этом же блоке целесообразно оценить деловую активность организации через показатели оборачиваемости ее активов; длительность оборота отдельных элементов оборотных активов позволяет обосновать выводы о качестве запасов и дебиторской задолженности, о конкурентоспособности продукции, от степени которой непосредственно зависит непрерывность деятельности организации.

Анализ ресурсов организации. Этот анализ заключается в оценке трудовых, материальных и финансовых ресурсов организации. В процессе анализа дается оценка качеству и производительности используемых ресурсов, а также ресурсоемкости производимой продукции.

Обязательным элементом анализа материальных и финансовых активов является корректировка их балансовой стоимости с учетом возможной цены реализации и будущих доходов, которые могут принести эти активы организации. Одним из важнейших аспектов анализа этого блока является анализ внеоборотных активов, в частности, анализ финансовых вложений в уставные капиталы других организаций, в том числе дочерних и зависимых. С одной стороны, такие вложения могут быть прикрытием вывода активов из организации, и тогда такого рода действия руководства организации ставят под сомнение возможность непрерывности деятельности организации. В этом случае необходимо выявить активы, отчужденные на заведомо невыгодных условиях, а также оценить возможности возврата активов, внесенных в качестве финансовых вложений. Но, с другой стороны, наличие вкладов в уставные капиталы других организаций может свидетельствовать об устойчивости бизнеса, функционирующего как Группа компаний. Выявить истинные цели осуществления финансовых вложений можно с помощью широкого использования аналитических процедур.

Если иметь в виду производственную организацию, то ключевым ресурсом для нее, безусловно, являются основные средства. Анализ основных средств

желательно начинать с оценки того, насколько ограничены права организации в отношении основных средств и насколько полно они используются, в частности, можно получить весьма существенную характеристику организации, оценивая удельный вес основных средств, переданных в залог, аренду, а также арендованных основных средств. Именно величина используемых организацией основных средств во многом определяет важнейшую экономическую характеристику организации — ее производственную мощность, а в сопоставлении с фактическим объемом производства — степень использования производственной мощности. Оценку динамики степени использования мощностей можно дать, сопоставляя темп прироста стоимости основных средств с динамикой выручки: если выручка растет более высокими темпами, то, скорее всего, загруженность производственных мощностей увеличивается, а эффективность их использования повышается. Анализ основных средств должен включать оценку их состояния, а исходя из необходимости подтверждения допущения непрерывности деятельности, наиболее существенными показателями будут остаточный срок их полезного использования, а также коэффициент их годности. Показатели состояния основных средств, а также их динамика являются хотя и косвенными, но достаточно явными признаками отношения собственников и менеджмента организации к возможности дальнейшего развития организации. Существенные инвестиции в основные средства — признак, свидетельствующий о расширении производственных возможностей организации и подтверждающий непрерывность ее деятельности.

Для оценки возможности непрерывности деятельности организации необходимо тщательно изучить показатели движения персонала, обращая особое внимание на коэффициент текучести кадров, особенно управленческого и прочего ключевого персонала. При этом показатели движения персонала надо увязывать с анализом изменения его структуры, оценивая через структуру персонала его качество. Так, например, если результатом высоких показателей оборота по приему и оборота по выбытию персонала является улучшение структуры персонала с точки зрения возраста, уровня образования, квалификации, то это можно расценивать как аргумент в пользу непрерывности деятельности и эффективности деятельности организации.

В ходе этого анализа необходимо также оценить уровень оплаты и производительности труда, который косвенно характеризует качество персонала. Уместным в этом блоке является анализ соотношения между темпами прироста заработной платы и производительности труда. Значительное превышение темпов прироста заработной платы над производительностью труда создает угрозу прибыли организации, а, следовательно, непрерывности ее деятельности.

Маркетинговый анализ. Он проводится по данным отчетности, позволяет на основании косвенных признаков сделать выводы о конкурентоспособности выпускаемой продукции и самой организации, оценить сильные и слабые стороны предприятия.

Маркетинговый анализ является абсолютно необходимым с точки зрения оценки допущения непрерывности и эффективности деятельности организации. Маркетинговый анализ должен дать ответ на вопрос, нет ли угрозы со стороны

внешней среды, а именно: со стороны клиентов, конкурентов, маркетинговых посредников, в состоянии ли организация качественно удовлетворять потребности покупателей и отвечать на вызовы конкурентов. Не проводя в данном случае полномасштабный анализ рыночной ситуации, необходимо, тем не менее, через индикаторы, в некоторых случаях косвенные, оценить конкурентоспособность организации и ее продукции, а также устойчивость рыночной позиции организации. В частности, здесь надо обратить внимание на такие очевидные индикаторы, как темп прироста объема реализации и маржу прибыли: чем выше значение этих показателей, тем устойчивее рыночное положение организации.

Однако здесь же необходимо иметь в виду, что чрезмерно высокие темпы роста организации могут, как ни парадоксально, представлять угрозу для организации: если такой рост финансируется краткосрочными источниками финансирования, то становится вероятным кризис ликвидности при малейшем сбое в денежных потоках организации. Еще одним показателем, характеризующим рыночную деятельность организации, является маржа, ее достаточный уровень и устойчивая динамика позволяют дать положительное заключение по изучаемому вопросу о непрерывности деятельности организации. Косвенно рыночную ситуацию характеризует нетто-позиция организации по выданным и полученным авансам, а также соотношение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Наличие полученных авансов и превышение кредиторской задолженности характеризуют рыночное положение как устойчивое, позволяющее организации диктовать свои условия в отношении оплаты поставляемых товаров и закупаемых ресурсов своим контрагентам. Однако необходимо отметить, что такая позиция организации относительно задолженностей создает угрозу ее ликвидности и, следовательно, непрерывности ее деятельности. Оценивая внешнюю рыночную среду, в которой функционирует организация, очень важно проанализировать степень диверсифицированности в отношении поставок ресурсов и реализации продукции. Так, если значительная доля поставок приходится на одного поставщика или значительная доля реализации — на одного покупателя, то потеря этих контрагентов, очевидно, представляет непосредственную угрозу непрерывности деятельности организации.

Комплексная оценка деятельности предприятия. Комплексная оценка предприятия включает оценку вероятности банкротства и кредитоспособности организации на основе использования соответствующих агрегированных моделей, в которых, как правило, используются стандартные показатели финансовой устойчивости, рентабельности, деловой активности организации. Среди методик комплексного экономического анализа с целью оценки непрерывности деятельности целесообразно применять методику оценки признаков преднамеренного банкротства, суть которой заключается в отслеживании резких негативных изменений ключевых финансовых показателей и коэффициентов (в частности чистых активов, обеспеченности обязательств активами и др.), а также в сопоставлении этих фактов с возможными отклонениями условий совершения сделок от рыночных условий. В составе комплексной оценки также могут быть

использованы методики оценки кредитоспособности предприятия в текущем и прогнозируемом периодах.

С помощью прогнозной оценки рассчитываются прогнозные показатели основных финансовых документов организации: баланса и отчета прибылях и убытках; на основе рассчитанных показателей формируется оценка перспективной рентабельности, финансовой устойчивости и ликвидности организации. Прогнозы, сформированные на основе выявленных в ходе анализа тенденций основных показателей и скорректированные с учетом экспертных оценок возможной динамики ключевых показателей, позволяют наглядно убедиться в выводах относительно непрерывности деятельности организации. Так, если в результате прогноза ключевых статей отчетности становится очевидным, что проблемы, выявленные в ходе предыдущих этапов, принимают угрожающий характер, например, появляются убытки, становится очевидной невозможность своевременного обслуживания обязательств, то вывод об угрозе непрерывности деятельности становится абсолютно очевидным. В выводах относительно непрерывности деятельности организации необходимо отметить те факторы и обстоятельства, которые представляют собой угрозу непрерывности деятельности, а также предложить меры по исправлению ситуации в случае необходимости.

Выводы и предложения по совершенствованию хозяйственной деятельности предприятия. Это есть завершающий этап анализа хозяйственной деятельности. Заключение в концентрированном виде выражает выявленные в процессе анализа методы, мотивы, философию и образ мыслей руководства и собственников организации, а также содержит вывод о допущении непрерывности и эффективности деятельности организации. В заключении также должны быть предложены рекомендации по улучшению экономического состояния организации, то есть, представлены возможные варианты решения основных проблем организации, выявленных в ходе проведения экономического анализа.

1.4 Методы анализа хозяйственной деятельности

Анализ хозяйственной деятельности предприятия предполагает использование разнообразных методов и приемов анализа. Наиболее часто применяются следующие из них.

Метод сравнения заключается в сопоставлении абсолютных и относительных показателей изучаемого предприятия с их значениями за предыдущие периоды, с аналогичными показателями другого предприятия или с эталонными значениями. Применение метода сравнения осложняется проблемой доступности показателей по аналогичным предприятиям или эталонных показателей, которые могли бы служить базой для сравнения. Метод сравнения применяется на всех этапах анализа, начиная с предварительного анализа и заканчивая комплексными методиками анализа.

Горизонтальный анализ предполагает расчет показателей темпов роста и прироста показателей, которые используются для оценки динамики основных показателей; кроме того, с помощью этого анализа можно отследить нетипичные (отличные от средних) изменения показателей, что может использоваться для оценки достоверности отчетности. Горизонтальный анализ также относится к наиболее распространенным методам анализа, он используется как для оценки сбалансированности роста всей организации, так и для оценки динамики отдельных показателей,

Вертикальный анализ основан на расчете показателей структуры, то есть удельных весов части совокупности к совокупности в целом, что позволяет выявить наиболее значимые составляющие в разнообразных экономических показателях. Наиболее яркими примерами использования вертикального анализа являются вертикальный анализ данных баланса и отчета о прибылях и убытках; кроме того, вертикальный анализ применяется и в анализе отдельных категорий (в частности, вертикальный анализ прибыли позволяет оценить ее качество, а вертикальный анализ оборотных активов — степень их ликвидности).

Метод коэффициентов принадлежит к числу наиболее распространенных инструментов анализа. Он основан на расчете соотношений между экономическими показателями и позволяет более эффективно, чем другие методы, выявлять наличие проблем у организации, то есть отклонений в деятельности анализируемой организации по отношению к эталону. Очень широкое распространение получили такие группы коэффициентов: коэффициенты рентабельности, ликвидности, платежеспособности, оборачиваемости (они обеспечивают возможность оценки, как эффективности организации, так и ее рискованности).

Балансовый метод применяется при изучении соотношения двух групп взаимосвязанных показателей. Он заключается во взаимной увязке большого числа экономических показателей двумя итоговыми суммами. Примером применения балансового метода является анализ денежных потоков организации, а именно: косвенный метод анализа, в ходе которого увязываются притоки и оттоки денежных средств, объясняющие причины изменения денежных средств организации.

Метод факторного анализа предполагает в качестве цели выявление вклада каждого фактора в совокупное изменение результата. Этот метод незаменим при оценке причин изменения того или иного экономического показателя. Наиболее часто используемый прием факторного анализа — прием цепных подстановок, а также абсолютных и относительных разниц. Факторный анализ применяется на этапе предварительного анализа (например, для оценки того, какие статьи баланса и в какой степени оказали влияние на изменение его итога). Это простейшие расчеты на основе аддитивной модели. Далее в процессе анализа используются более сложные варианты факторного анализа. Например, в процессе анализа финансовых результатов с помощью метода абсолютных разниц исследуются факторы, повлиявшие на прибыль от продаж, а также с помощью метода относительных разниц изучаются причины изменения рентабельности собственного капитала.

Метод экспертных оценок в большей или меньшей степени должен применяться на протяжении всего анализа, он позволяет обобщить и учесть мнения экспертов по исследуемой проблеме. Этот метод является незаменимым при интерпретации результатов экономического анализа. Кроме того, при проведении таких сложных видов анализа, как анализ налоговой нагрузки, маркетинговый анализ, прогнозный анализ должны в обязательном порядке учитываться мнения экспертов по поводу соответственно возможных методов оптимизации налоговых платежей, перспектив изменения рыночных условий для предприятия, а также сценариев возможного развития событий.

Метод корреляционно-регрессионного анализа заключается в установлении степени тесноты связей между совокупностями показателей и формировании аналитического выражения стохастической зависимости между исследуемыми признаками. Этот метод применяется при изучении вероятностных связей между показателями. Например, с помощью этого метода возможно установление зависимости объема продаж предприятия от таких факторов, как цена реализации, доходы покупателей, цены на конкурирующие товары. При экономическом анализе отчетности применение этого метода на основе построения соответствующих моделей весьма ограничено в связи с недостаточностью информации для установления характера вероятностных связей. Однако корреляционно-регрессионные модели используются в готовом виде, например, в процессе анализа вероятности банкротства организации (известный z-счет Альтмана).

Метод суммы мест используется в процессе комплексной оценки организации и заключается в том, что каждому показателю, включенному в комплексный показатель, присваивается определенное место в зависимости от его значения, затем рассчитывается комплексный показатель как взвешенная с учетом значимости каждого показателя, сумма. Этот метод анализа применяется, в частности, при оценке кредитоспособности организации.

Метод ситуационного анализа и прогнозирования является достаточно сложным, поскольку в его основе лежат модели, формализующие вероятностные и детерминированные связи, которые позволяют прогнозировать развитие системы с учетом различных вариантов развития ситуации.

2 Предварительный анализ хозяйственной деятельности

2.1 Анализ качества информационного обеспечения анализа

Анализ хозяйственной деятельности должен начинаться с оценки качества используемой для анализа информации, поскольку качество анализа напрямую зависит от того, насколько адекватно имеющаяся информация отражает хозяйственную деятельность организации. При этом надо учитывать, что даже достоверная с точки зрения правил бухгалтерского учета информация может содержать искажения экономического характера, связанные с неверной оценкой активов и финансовых результатов. Эти искажения появляются в результате воздействия внешней среды на организацию (инфляция, колебания рыночных цен на активы), а также действий руководства организации, направленных на оптимизацию налоговых платежей, и незаконный вывод активов. Искажения отчетности в большей степени касаются доходов (они занижаются), расходов (завышаются) и активов (как правило, стоимость занижается).

На качество информации, используемой для анализа, влияют следующие факторы:

– *полнота отражения в отчетности фактов хозяйственной деятельности.* Если в целях налоговой оптимизации, присвоения активов или по другим причинам искажается бухгалтерская отчетность, то очевидно, что такая отчетность не пригодна для анализа без соответствующей корректировки; существует несколько обстоятельств, усиливающих вероятность искажения отчетности, которые можно установить с привлечением дополнительной информации;

– *изменения в учетной политике.* Любые изменения такого рода приводят к несопоставимости экономических показателей в большей или меньшей степени, и в этой связи целесообразно на этапе предварительного анализа ознакомиться с учетной политикой организации и по возможности скорректировать показатели;

– *инфляция.* Чем выше темп инфляции, тем сложнее учесть ее влияние на финансовые показатели деятельности организации; самый простой способ учета инфляции — это сопоставление номинальных темпов прироста показателей с темпом инфляции;

– *структурные изменения на предприятии (реорганизация и реструктуризация).* Если в течение анализируемого периода на предприятии происходили такого рода изменения, то необходима более подробная информация, для того чтобы определить влияние этих событий на деятельность организации; без дополнительной информации анализ на базе финансовой отчетности не даст адекватных результатов.

Кроме того, на качество анализа влияет применяемая методика анализа, она должна быть неизменной на протяжении всего анализируемого периода.

Факторами риска, усиливающими вероятность искажения отчетности, можно считать следующие:

1. **Неконтролируемость руководства собственниками**, т.е. ситуация, когда большие полномочия руководства не уравниваются средствами контроля со стороны собственников. В этом случае деятельность руководства может быть направлена на вывод прибыли и активов из организации в собственных интересах.

2. **Высокая степень конкуренции на рынке**, приводящая к необходимости урезания расходов организации, в том числе и к необходимости активной налоговой оптимизации, что влечет за собой искажение отчетности,

3. **Осуществление сделок с аффилированными лицами**, что может использоваться руководством организации для вывода прибыли или активов в личных целях или в целях налоговой экономии. При этом аффилированные лица могут являться офшорными компаниями или компаниями, имеющими налоговые льготы.

4. **Неоправданно сложная организационная структура бизнеса** (холдинг), в этом случае финансовые результаты и активы могут перемещаться между участниками. Кроме того, такая структура усложняет установление реального собственника бизнеса.

2.2 Экспресс – анализ организации

Экспресс – анализ дает общее представление о деятельности организации и позволяет достаточно оперативно оценить экономическое положение организации через основные индикаторы.

В экспресс – анализ следует включать:

1. Общую характеристику организации: организационно – правовая форма; статус (основное, дочернее, зависимое общество, и др.), виды деятельности; дата учреждения; основные виды выпускаемой продукции; основные поставщики и потребители.

2. Схему производственной структуры с указанием основных и вспомогательных подразделений и их численность.

3. Схему организационной структуры с указанием полномочий их руководителей.

4. Схему финансовой структуры организации с указанием центров финансового учета и отчетности;

5. Перечень дочерних и зависимых хозяйственных обществ с указанием доли участия организации в их уставном капитале.

6. Перечень участников с указанием доли в уставном капитале организации.

Экспресс – анализ включает следующие виды анализа, которые можно выполнить по данным бухгалтерской отчетности.

При оценке величины предприятия (микропредприятие, малое предприятие, среднее или крупное) необходимо учитывать следующие финансово – экономические показатели:

1. Валюта баланса.

2. Численность работающих.

3. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг.
4. Основные средства (остаточная стоимость).
5. Коэффициент годности основных средств (отношение остаточной стоимости основных средств к их первоначальной стоимости).
6. Арендованные основные средства.
7. Основные средства переданные в аренду.
8. Основные средства, переданные в залог.

Анализ проводится за три последних года и по итогам анализа делается вывод о потенциале организации за этот период.

Экспресс – оценка платежеспособности организации производится на основе определяющих показателей ликвидности, финансовой устойчивости и степени платежеспособности. Эти показатели включают:

1. Показатели ликвидности:

— коэффициент абсолютной ликвидности (**Кабл**), определяется отношением денежных средств, денежных эквивалентов и финансовых вложений (краткосрочных) к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Показатель рассчитывается в долях единицы;

— коэффициент текущей ликвидности (**Ктл**), определяется как отношение оборотных (текущих) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Показатель рассчитывается в долях единицы.

2. Показатели финансовой устойчивости:

— размер собственного капитала (**СК**), руб.;

— собственные оборотные средства (**СОС**), определяются как разность между собственным капиталом и внеоборотными активами. Показатель определяет, какая часть собственного капитала организации идет на формирование оборотных активов. Размерность показателя – рубли;

— коэффициент автономии (**Кавт**), определяется как отношение собственного капитала к валюте баланса. Показатель рассчитывается в долях единицы.

3. Показатели платежеспособности:

— степень платежеспособности по краткосрочным обязательствам (**СПко**), определяемая как отношение краткосрочных обязательств к месячному денежному потоку, генерируемому организацией. Размерность показателя – месяцы;

— степень платежеспособности по кредиторской задолженности (**СПкз**) определяемая как отношение кредиторской задолженности к месячному денежному потоку, генерируемому организацией. Размерность показателя - месяцы.

Анализ проводится за три последних года и по итогам анализа делается вывод о платежеспособности организации за этот период.

Оценка «больных» статей отчетности

«Больные» статьи отчетности сигнализируют о существенных проблемах организации, имевших место в прошлом, или имеющих место в настоящем, к ним относят:

1. Непокрытый убыток прошлых лет.
2. Непокрытый убыток отчетного года.

3. Отрицательная величина стоимости чистых активов.
4. Отрицательный собственный капитал.
5. Просроченная кредиторская задолженность.
6. Просроченная дебиторская задолженность.
7. Ссуды и займы непогашенные в срок.
8. Векселя выданные просроченные.
9. Векселя полученные просроченные.
10. Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов.
11. Списание дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности.

Оценка эффективности и деловой активности организации

Экспресс – оценка эффективности организации строится на основе следующих относительных показателей:

1. Рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к величине собственного капитала, выраженное в процентах).
2. Рентабельность активов (отношение чистой прибыли к стоимости активов, выраженное в процентах)
3. Производительность труда (отношение годовой чистой выручки к численности работников). Размерность - руб./чел. в год.
4. Оборачиваемость активов организации (отношение выручки за год к среднегодовой стоимости активов). Размерность – оборотов в год.
5. Оборачиваемость собственного капитала организации (отношение выручки за год к величине собственного капитала). Размерность – оборотов в год.

Анализ проводится за три последних года и по итогам анализа делается вывод об эффективности деятельности предприятия за этот период.

Оценка динамичности организации

Для оценки динамики целесообразно рассчитывать темпы прироста основных показателей (формула 2.1):

$$T_{\text{пр}} = (\text{Птек} - \text{Пбаз}) * 100\% / \text{Пбаз}, \quad (2.1)$$

где: **Птек** – значение показателя в текущем периоде ;

Пбаз – значение показателя в базовом периоде.

В качестве показателей используются основные параметры, характеризующие экономический потенциал организации: стоимость имущества (валюта баланса), выручка, чистая прибыль, численность работающих.

Об успешности организации свидетельствует соответствие темпов прироста показателей «золотому правилу экономики», которое заключается в следующем:

1. **Темпы прироста валюты баланса должны превышать темп инфляции.** (Это свидетельствует о наличии реального роста имущества организации).
2. **Темп прироста выручки должен превышать темп прироста валюты баланса,** (что говорит о том, что приобретаемые активы используются более эффективно, чем ранее имевшиеся).
3. **Темп прироста прибыли должен быть выше, чем темп прироста выручки,** (это доказательство того, что рост выручки опережает рост

себестоимости, что говорит о повышении эффективности организации, т.е. рост бизнеса идет интенсивным, а не экстенсивным путем)

2.3 Формирование агрегированного баланса

Агрегирование статей баланса - это процесс их группировки в соответствии с определенными критериями. Для формирования групп активов баланса используется в качестве критерия время, за которое они могут перейти из материальной формы в денежную (степень ликвидности активов). Для формирования групп пассивов баланса в качестве критерия их формирования используется время размещения источников в активах, то есть время, на которое они были привлечены (срок возврата привлеченных средств).

Активы формируются в четыре группы:

1. **Труднореализуемые активы** - к ним относятся внеоборотные активы и активы, реализация которых превышает один год. Эта группа активов обозначается как А4.

2. **Медленно реализуемые активы** - к ним относятся запасы, включая НДС по приобретенным ценностям, срок реализации составляет период до одного года. Эта группа активов обозначается - А3.

3. **Быстро реализуемые активы** - они включают дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы. Срок реализации таких активов до трех месяцев. Эта группа активов обозначается А2.

4. **Мгновенно реализуемые активы** - они включают краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и приравненные к ним финансовые активы. Срок реализации таких активов до одного месяца. Обозначаются такие активы как А1.

Пассивы также формируются в четыре группы:

1. **Бессрочные пассивы** - собственный капитал организации. Собственный капитал организации принадлежит акционерам и не требует возврата. Это наиболее устойчивый пассив. Обозначается он как П4.

2. **Долгосрочные пассивы** - долгосрочные обязательства организации. Срок возврата этих пассивов превышает один год. Обозначение - П3.

3. **Краткосрочные пассивы** - краткосрочные кредиты и займы, срок возврата которых до одного года. Обозначение - П2.

4. **Наиболее срочные обязательства** - кредиторская задолженность, срок погашения которой не более трех месяцев. Обозначение - П1.

Цель анализа агрегированного (аналитического) баланса и отчета о прибылях и убытках - получение предварительного заключения о динамике и структуре важнейших показателей организации. При формировании групп необходимо корректировать их состав с учетом ликвидности активов и срока платежа по пассивам, устанавливая ее по данным бухгалтерского учета. Так, например, если краткосрочные финансовые вложения могут быть преобразованы в деньги не ранее, чем через полгода, то их следует относить к группе А3, а не А1; если в составе долгосрочных кредитов и займов в соответствии с учетной политикой отражаются

обязательства, которые должны быть погашены менее чем через год, то их следует относить к группе П2. Кроме того, определенные корректировки могут потребоваться, если в составе дебиторской задолженности значительный удельный вес имеют выданные авансы, которые характеризуются значительно меньшей ликвидностью, чем дебиторская задолженность покупателей и заказчиков. Прочие оборотные активы и прочие краткосрочные обязательства следует также относить к той группе, к которой они ближе по срокам.

Порядок формирования агрегированного баланса приведен в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Формирование агрегированного баланса

Активы	Обозн.	Степень ликвидности	Пассивы	Обозн.	Срок возврата привлеченных источников
Внеоборотные активы	A4	Трудно реализуемые активы (срок реализации свыше 1 года)	Капитал и резервы	П4	Постоянные пассивы (бессрочные)
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	A3	Медленно реализуемые активы (срок реализации до 1 года)	Долгосрочные обязательства	П3	Долгосрочные пассивы (срок возврата свыше 1 года)
Дебиторская задолженность (краткосрочная)	A2	Быстро реализуемые активы (срок реализации до 3 месяцев)	Заемные средства (краткосрочные)	П2	Краткосрочные пассивы (срок возврата до 1 года)
Денежные средства, ден. эквиваленты и краткосрочные финансовые вложения	A1	Наиболее ликвидные активы (срок реализации до 1 месяца)	Кредиторская задолженность	П1	Наиболее срочные обязательства (срок возврата до 3 месяцев)

По перечисленным агрегированным статьям баланса рассчитываются показатели вертикального, горизонтального и факторного анализов. Удельный вес статьи в валюте баланса определяется по формуле 2.2:

$$Ув = Ст / ВА , \quad (2.2)$$

где: Ст — статья баланса, руб.;

ВА — валюта баланса, руб.

Темп прироста статей баланса определяется по формуле 2.3:

$$Тпр = (Стт - Стб) * 100\% / Стб , \quad (2.3)$$

где: Стт — сумма статьи баланса в текущем периоде, руб.;

Стб — сумма статьи баланса в базовом периоде, руб.;

Доля изменения статьи в общем изменении валюты баланса показывает, в какой степени изменение валюты баланса связано с отдельной статьей актива и пассива баланса. Эти показатели определяются по формуле 2.4:

$$Дст = \Delta Ст * 100 / \Delta ВА , \quad (2.4)$$

где: $\Delta Cт$ — абсолютный прирост статьи актива или пассива баланса, руб.;

$\Delta ВА$ — абсолютный прирост валюты баланса, руб.

По перечисленным статьям отчета о прибылях и убытках рассчитываются показатели структуры (удельный вес показателей в выручке), а также темпы прироста показателей по вышеприведенным формулам.

Одна из важнейших комплексных и объективных характеристик успешности хозяйственной деятельности организации — это динамика важнейших экономических показателей (в первую очередь динамика объема производства): чем устойчивее их рост, тем лучше экономическое положение бизнеса. Наиболее точный признак роста бизнеса — это превышение темпа прироста выручки от реализации над темпом прироста цен (темпа инфляции); анализ фактических данных организаций показывает, что динамика выручки более точно характеризует динамику бизнеса, чем динамика таких показателей, как прибыль, основные средства, валюта баланса, численность работающих и др. Еще одним объективным показателем роста объема производства для некоторых отраслей является рост потребления электроэнергии, но этот показатель при анализе финансовой отчетности недоступен.

Основой интерпретации показателей, полученных в результате обработки агрегированного баланса и отчета о прибылях и убытках, является «золотое правило экономики», базирующееся на сопоставлении темпов прироста отдельных показателей организации между собой и с темпом инфляции. В соответствии с «золотым правилом экономики» темпы прироста валюты баланса должны превышать темп инфляции (это свидетельствует о наличии реального роста имущества организации), темп прироста выручки должен превышать темп прироста валюты баланса (что говорит о том, что приобретаемые активы используются более эффективно, чем ранее имевшиеся), а темп прироста прибыли должен быть выше, чем темп прироста выручки (это доказательство того, что рост выручки опережает рост себестоимости, что также свидетельствует о повышении эффективности организации). Первое соотношение (превышение темпа прироста валюты баланса над темпом инфляции) может не соблюдаться, если организация активно привлекает арендованные основные средства и/или не переоценивает собственные, при этом бизнес может также характеризоваться как успешный при условии соблюдения остальных неравенств. Несоблюдение первого неравенства может быть также вызвано более эффективным использованием имеющихся активов. В этом случае для увеличения объема производства не требуется их увеличения.

Поэлементное рассмотрение агрегированного актива баланса и сравнение соответствующих темпов прироста с приростом выручки позволяет оценить инвестиционную деятельность организации (группа А4 — внеоборотные активы), операционную деятельность (А3 — запасы с НДС), сбытовую деятельность (А2 — дебиторская задолженность) и деятельность в области управления денежными потоками (А1 — денежные средства и денежные эквиваленты, а также краткосрочные финансовые вложения). Для успешной организации характерны положительные темпы прироста активов, не превышающие темпы прироста выручки, в таком случае можно говорить об эффективной инвестиционной деятельности (приобретенные внеоборотные активы дают более высокую отдачу,

чем имеющиеся), эффективной производственной и снабженческой деятельности (ускорение оборачиваемости всех видов запасов), эффективной сбытовой деятельности (снижение сроков инкассации — признак «качественной» дебиторской задолженности), эффективном управлении денежными потоками (при условии достаточного уровня ликвидности организации).

В процессе интерпретации показателей вертикального анализа бухгалтерской отчетности необходимо выявить наиболее существенные статьи и дать им оценку.

Наличие в структуре актива баланса значительного удельного веса внеоборотных активов (а именно, основных средств) типично для производственного предприятия и характеризует бизнес как достаточно надежный, устойчивый и имеющий долгосрочные цели. Необходимо отметить, что введение специальных режимов налогообложения (УСНО, ЕНВД), которые освобождают организации и индивидуальных предпринимателей от уплаты налога на имущество, стимулировало реструктуризацию предприятий с целью перевода имущества на баланс субъектов, применяющих специальные режимы с последующей арендой этого имущества. Кроме того, распространенным становится использование совместной деятельности (договор простого товарищества) в целях оптимизации налоговых платежей, что также приводит к снижению стоимости основных средств в финансовой отчетности. Таким образом, реально используемое организациями имущество не отражается на их балансе и тем самым усложняет реальную картину бизнеса. К аналогичным последствиям приводит и проводящаяся организациями уценка основных средств, цель которой — снижение платежей по налогу на имущество.

Анализ структуры пассива баланса показывает, как меняется стратегия финансирования бизнеса: если увеличивается удельный вес показателей собственного капитала и долгосрочных обязательств в валюте баланса, то это свидетельствует об изменении стратегии финансирования в направлении увеличения доли устойчивых источников, что приводит к увеличению устойчивости бизнеса и одновременно к росту затрат на его финансирование.

3 Анализ платёжеспособности организации

3.1 Понятие и оценка платёжеспособности организации

Под платёжеспособностью организации понимают ее способность в полном объеме и в срок рассчитываться по своим обязательствам. Эта способность является для организации жизненно важной, так как в случае ее нарушения наступает ее неплатёжеспособность и последующее банкротство. Поэтому анализ платёжеспособности организации является важной частью анализа ее хозяйственной деятельности.

В теории и практике анализа различают:

- долгосрочную платёжеспособность – способность организации рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе;
- текущую платёжеспособность (ликвидность) – способность организации своевременно и в полном объеме отвечать по своим краткосрочным обязательствам, используя при этом оборотные активы.

Платёжеспособность организации прямо пропорциональна объему ее выручки и обратно пропорциональна объему обязательств. Абсолютно платёжеспособной является такая организация капитал которой полностью ей принадлежит, а обязательства отсутствуют. Вследствие постоянного возникновения обязательств у организации (к примеру, по налогам) абсолютно платёжеспособная организация должна исполнять свои обязательства с опережением (авансом). Поскольку организация никому ничего не должна, то вопрос о ее неплатёжеспособности просто не возникает.

Одновременно организация может абсолютно не иметь собственного капитала и работать целиком на заемных средствах и оставаться при этом платёжеспособной. Здесь решающее значение имеет выручка.

Например, организация, не имеющая ни единицы собственного капитала, работает целиком на заемных средствах в объеме 1000 условных единиц. Но если при среднедневной выручке, равной 100 единицам, она успевает рассчитаться с кредиторами за десятидневный цикл, то никаких проблем с её платёжеспособностью у кредиторов не возникает. Это возможно тогда, когда кредиторов устраивает десятидневный цикл расчетов, и они склонны отпускать свои средства и товары в кредит на 10 дней.

Вместе с тем в мировой практике для определения платёжеспособности организации используется абсолютный показатель превышения всех активов над внешними обязательствами (долгосрочными и краткосрочными). Если организация не в состоянии исполнить внешние обязательства за счет всех своих активов, она может быть признана неплатёжеспособной. В отечественной практике анализа эти соотношения называют **финансовой устойчивостью организации**. В принципе, показатели финансовой устойчивости отвечают на вопрос – способна ли организация погасить свои обязательства за счет собственных источников. Финансовая устойчивость определяет платёжеспособность предприятия в долгосрочном периоде.

В краткосрочном периоде платежеспособность определяется **ликвидностью оборотных активов**. Под ликвидностью активов понимается их способность переходить из материальной формы в денежную. При этом вопрос за счет каких источников они были сформированы не ставится. Важно только то, достаточно ли будет средств от их реализации для покрытия долговых обязательств организации.

В целом о платежеспособности предприятия можно сделать следующие выводы:

- 1) жизнедеятельность предприятия является диалектическим процессом, реализующимся в рамках единства и борьбы противоположностей, и разрешения противоречий;
- 2) платежеспособность предприятия изменяется во времени под влиянием различных внешних и внутренних факторов;
- 3) платежеспособность организации можно оценить исходя из генерируемого ею денежного потока, ликвидности её активов, достаточности собственного капитала для погашения её обязательств.

3.2 Оценка платежеспособности организации на базе ликвидности баланса

В основе анализа ликвидности баланса лежит **«золотое правило финансирования»**, которое заключается в следующем.

1. Пассив — это причина, актив — следствие: привлеченные в пассив источники финансирования определяют возможности организации по формированию активов. При этом устойчивые пассивы являются источниками финансирования активов с длительным сроком использования, а краткосрочные пассивы — ликвидных активов с коротким сроком использования.

2. Сроки привлечения источников финансирования должны превышать сроки размещения средств в активы. Именно это превышение обеспечивает возможность погашения обязательств по мере естественного для рассматриваемого вида деятельности преобразования активов в денежные средства. Это значит, что собственный капитал выступает источником финансирования внеоборотных активов, долгосрочные обязательства — запасов, краткосрочные кредиты и займы — дебиторской задолженности, а кредиторская задолженность — денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Суть методики анализа ликвидности баланса можно представить как соотношение активов, сгруппированных по степени ликвидности, с пассивами, сгруппированными по степени востребованности (табл. 3.1). Эта методика отражает интересы кредиторов в том смысле, что иллюстрирует способности организации ответить по своим обязательствам.

Анализ ликвидности баланса

Актив баланса	Соотношение	Пассив баланса	Излишек / Дефицит
А4 (внеоборотные активы)	$A4 < П4$	П4 (капитал и резервы)	$П4 - А4$
А3 (запасы и НДС по приобретенным ценностям)	$A3 > П3$	П3 (долгосрочные пассивы)	$A3 - П3$
А2 (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы)	$A2 > П2$	П2 (краткосрочные кредиты и займы)	$A2 - П2$
А1 (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения)	$A1 > П1$	П1 (кредиторская задолженность)	$A1 - П1$

Логика представленных соотношений такова:

1. Бессрочные источники (собственный капитал) соответствуют в балансе внеоборотным активам и служат их источником финансирования. Кроме того, собственный капитал, являясь основой стабильности организации, частично должен финансировать и оборотные активы. Именно поэтому желательно определенное превышение собственного капитала над внеоборотными активами, которое формирует собственный оборотный капитал.

2. Долгосрочные обязательства соответствуют в балансе запасам и в соответствии с логикой этой методики, служат источником их финансирования. При этом величина запасов должна превышать обязательства, чтобы по мере естественного преобразования запасов в денежные средства организация могла гарантированно погашать свои долгосрочные обязательства.

3. Краткосрочные кредиты и займы соответствуют дебиторской задолженности и служат источником ее финансирования, при этом для признания баланса ликвидным необходимо превышение дебиторской задолженности над соответствующими пассивами.

4. Кредиторская задолженность соответствует в балансе наиболее ликвидным активам, то есть денежным средствам и краткосрочным финансовым вложениям. При этом необходимо превышение кредиторской задолженности над денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями.

Анализ ликвидности баланса может быть продолжен сравнительным анализом приростов групп активов и соответствующих им пассивов (то есть прирост А4 сравнивается с приростом П4 и т.д.).

3.3 Оценка платежеспособности организации на базе экономических коэффициентов

В состав экономических коэффициентов, оценивающих платежеспособность организации, включают:

1) *показатели ликвидности*, т.е. соотношения ликвидных активов и краткосрочных обязательств. Платежеспособность обеспечивается достаточностью ликвидных активов относительно краткосрочных обязательств. Эти же принципы заложены в основу анализа ликвидности баланса, что было рассмотрено выше;

2) *показатели финансовой устойчивости*, например, удельный вес собственного капитала или устойчивых источников в пассиве баланса: чем больше в структуре финансирования устойчивых источников, тем устойчивее организация в целом;

3) *показатели достаточности денежного потока* для обслуживания обязательств, например, соотношения денежного потока организации (выручки) и ее обязательств: чем устойчивее денежный поток, генерируемый организацией, тем меньше у нее проблем в обслуживании своих обязательств.

Рассмотрим эти группы показателей более подробно.

Коэффициенты ликвидности

Коэффициенты ликвидности показывают в какой степени организация способна гасить свои обязательства за счет реализации своих активов вне зависимости от того за счет каких источников они были сформированы. Эти коэффициенты показывают, как обеспечивается платежеспособность организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Коэффициент общей ликвидности характеризует общее соответствие оборотных активов и обязательств организации с учетом корректировок на степень ликвидности активов и степень срочности обязательств. Нормативное значение коэффициента – не менее 1. Расчёт приводится по формуле 3.1:

$$K_{обл} = (A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3) / (П1 + 0,5 * П2 + 0,3 * П3) \quad (3.1)$$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить немедленно. Нормативное значение коэффициента – не менее 0,1-0,2. Расчёт приводится по формуле 3.2

$$K_{абл} = A1 / (П1 + П2) \quad (3.2)$$

Коэффициент промежуточной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить по мере погашения дебиторской задолженности. Нормативное значение коэффициента – не менее 0,7. Расчёт приводится по формуле 3.3:

$$K_{прл} = (A1 + A2) / (П1 + П2) \quad (3.3)$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить в течение операционного цикла. Нормативное значение коэффициента – не менее 1-2. Расчёт приводится по формуле 3.4:

$$K_{тл} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2) \quad (3.4)$$

Коэффициенты финансовой устойчивости

Коэффициенты финансовой устойчивости в основном показывают способны ли организация рассчитываться по своим обязательствам за счет собственных и долгосрочных источников финансирования.

Коэффициент автономии показывает долю бессрочных источников финансирования в пассиве баланса. Показатель зависит от вида деятельности организации и структуры ее активов. Нормативное значение показателя – не менее 0,5. Расчет производится по формуле 3.5:

$$K_{ав} = \Pi_4 / (\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4). \quad (3.5)$$

Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю устойчивых источников финансирования в пассиве баланса. Нормативное значение показателя – не менее 0,75. Расчет производится по формуле 3.6:

$$K_{фy} = (\Pi_4 + \Pi_3) / (\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4). \quad (3.6)$$

Плечо финансового рычага, ПФР, (коэффициент финансовой активности) показывает, сколько внешних источников организация смогла привлечь на 1 руб. собственного капитала. Нормативное значение показателя – не более 1. Расчет производится по формуле 3.7:

$$ПФР = (\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3) / \Pi_4. \quad (3.7)$$

Дифференциал финансового рычага оказывает, на сколько пунктов рентабельность активов (**Ра**) превышает процент (**Бст**) по заемным источникам; оценивает кредитоспособность организации. Нормативное значение показателя – более 0. Расчет производится по формуле 3.8:

$$ДФР = Ra - Бст. \quad (3.8)$$

Эффект рычага показывает какой процент организация может получить в результате эффективного использования заемных средств. Расчет производится по формуле 3.9:

$$ЭФР = ПФР * ДФР. \quad (3.9)$$

Коэффициент обеспеченности активов собственными оборотными средствами показывает, какую часть оборотных активов организация финансирует за счет собственных оборотных средств. Нормативное значение показателя – более 0,1. Расчет производится по формуле 3.10:

$$K_{оба} = (\Pi_4 - A_4) / (A_1 + A_2 + A_3). \quad (3.10)$$

Коэффициент маневренности собственным капиталом характеризует, какая часть собственного капитала находится в маневренной или ликвидной форме (в виде оборотных активов) и, следовательно, обеспечивает непрерывность своего производства за счет собственных источников. Нормативное значение показателя – более 0,1. Расчет производится по формуле 3.11:

$$K_{ман} = (\Pi_4 - A_4) / \Pi_4. \quad (3.11)$$

Показатели достаточности денежного потока

Денежный поток (выручка) генерируемый организацией оказывает наибольшее влияние на платежеспособность организации. С точки зрения платежеспособности выручка имеет большее значение, чем прибыль, так как отсутствие денежных средств на счетах организации может привести ее к банкротству.

Время, за которое организация может погасить те или иные свои обязательства называется **степенью платежеспособности** по этим обязательствам.

Степень платежеспособности общая показывает, сколько месяцев потребуется организации для погашения своих обязательств, если на эти цели она будет направлять всю выручку от продаж. Показатель не имеет нормативного значения, для его использования необходимо наблюдать за его динамикой во времени. Расчет производится по формуле 3.12:

$$\text{СПЛобщ} = (\text{П1} + \text{П2} + \text{П3}) / \text{Вмес} \quad , \quad (3.12)$$

где **Вмес** - среднемесячная выручка организации, руб.

Степень платежеспособности по кредитам и займам показывает, сколько месяцев потребуется организации для погашения кредитов и займов. Показатель не имеет нормативного значения, для его использования необходимо наблюдать за его динамикой во времени. Расчет производится по формуле 3.13:

$$\text{СПЛкрз} = (\text{П2} + \text{П3}) / \text{Вмес} \quad (3.13)$$

Степень платежеспособности по кредиторской задолженности, показывает сколько месяцев потребуется организации для погашения кредиторской задолженности.

Оценивая уровень показателей необходимо учитывать, что однозначных критериев (нормативных значений) не существует, поскольку они весьма сильно зависят как от отраслевой специфики и размера предприятия, так и от степени стабильности экономики (в нестабильной экономической среде наличие значительных ликвидных ресурсов нецелесообразно и, наоборот, зачастую выгодны краткосрочные обязательства). В этой связи в таблицах дано интервальное значение нормативных значений показателей.

В процессе интерпретации полученных результатов необходимо учитывать, что зачастую успешные организации, имеющие высокие показатели эффективности бизнеса, характеризуются низкими формальными показателями ликвидности и платежеспособности. Эту особенность можно объяснить следующим образом: развивающиеся организации, которые интенсивно привлекают внешние источники финансирования и вкладывают свободные денежные средства в работающие активы, имеют вследствие этого низкие показатели ликвидности и платежеспособности. Однако до тех пор, пока такие организации генерируют устойчивый денежный поток, а бизнес растет высокими темпами и не возникает проблем со сбытом продукции, они могут придерживаться достаточно рискованной стратегии финансирования.

В процессе анализа необходимо учитывать, что существует ряд факторов, которые формально снижают показатели финансовой устойчивости, в то время как в действительности они не оказывают негативного влияния на устойчивость организации; в частности, это следующие факторы:

- **учредительские займы** (или займы, предоставленные надежными партнерами), которые с формальной точки зрения являются обязательствами, но, по сути, представляют собой устойчивые источники финансирования;
- **кредиторская задолженность перед аффилированными лицами** только формально снижает устойчивость организации и может рассматриваться как устойчивый источник финансирования, хотя формально это наиболее рискованный источник финансирования;

- *доходы будущих периодов*, в составе которых может отражаться финансовая помощь организации, будучи обязательствами организации, на самом деле могут представлять собой достаточно устойчивый источник финансирования;
- *полученные авансы* при нормальном функционировании организации могут рассматриваться в качестве устойчивых источников финансирования, хотя формально — это наиболее срочные обязательства.

3.4 Анализ типа финансовой устойчивости организации

Для установления типа финансовой устойчивости сравнивается величина запасов с «нормальными» источниками их финансирования: собственными оборотными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами и займами. Основной фундаментальной предпосылкой этого вида анализа является положение о том, что основным источником финансирования операционного цикла должны быть устойчивые источники, в этом случае минимизируется риск нарушения производственного процесса из-за недостаточности источников финансирования. Различают *четыре типа финансовой устойчивости организации*, которые характеризуются различной степенью риска и различным уровнем затрат на финансирование. Для установления типа финансовой устойчивости можно использовать следующую систему уравнений (формулы 3.14- 3.17).

Абсолютная финансовая устойчивость:

$$\text{Зап} < \text{СОС}, \quad (3.14)$$

где: **Зап** — запасы и НДС по приобретенным ценностям, руб.;

СОС — собственные оборотные средства, руб.

Нормальная финансовая устойчивость:

$$\text{СОС} < \text{Зап} < \text{СОС} + \text{ДО}, \quad (3.15)$$

где **ДО** — долгосрочные обязательства, руб.

Неустойчивое финансовое состояние:

$$\text{СОС} + \text{ДО} < \text{Зап} < \text{СОС} + \text{ДО} + \text{ЗСкр}, \quad (3.16)$$

где **ЗСкр** — заемные средства (краткосрочные), руб.

Предкризисное финансовое состояние, на грани банкротства:

$$\text{Зап} > \text{СОС} + \text{ДО} + \text{ЗСкр}. \quad (3.17)$$

Характеристика типов финансовой устойчивости приведена в табл. 3.2.

Характеристика типов финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Источники финансирования запасов	Оценка риска и затрат на финансирование
Абсолютный	Собственные оборотные средства	Минимальный риск, самые высокие затраты на финансирование (собственный капитал самый дорогой источник, к тому же оплачиваемый из чистой прибыли)
Нормальный	Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства	Низкий риск, достаточно высокие затраты на финансирование
Неустойчивый	Собственные оборотные средства, долгосрочные обязательства и краткосрочные кредиты и займы	Риск достаточно высокий, если организация недостаточно кредитоспособна и возможны проблемы с возобновлением краткосрочных кредитов и займов, затраты на финансирование достаточно низкие
Предкризисный	Собственные оборотные средства, долгосрочные обязательства, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность	Риск самый высокий, если есть проблемы с возобновлением кредитов и займов и если кредиторская задолженность сформирована перед недружественными организациями; затраты минимальны

3.5 Анализ собственного капитала и чистых активов организации

Собственный капитал, который в бухгалтерской отчетности отражается в третьем разделе баланса, несет существенную экономическую информацию, в частности, о финансовой устойчивости организации, отношении собственников к своему бизнесу, перспективах дальнейшего развития организации. Чем больше удельный вес собственного капитала, тем выше степень финансовой устойчивости организации, тем дороже стратегия финансирования организации, тем более долгосрочны цели владельцев. Рост собственного капитала за счет нераспределенной прибыли можно квалифицировать как намерение собственников в будущем развивать свой бизнес, а не иметь краткосрочный эффект от деятельности организации. Значительное увеличение собственного капитала за счет вкладов участников (увеличение уставного капитала) можно расценивать как подтверждение инвестиционной привлекательности организации. Если же увеличение уставного капитала незначительно, то это, скорее всего, свидетельствует о действиях участников, направленных на перераспределение контроля над организацией.

Анализ собственного капитала позволяет понять, какие средства вложены владельцами в бизнес, и каковы их планы относительно организации: изъять прибыль или обеспечить ее долгосрочный рост. *Анализ собственного капитала* включает в себя анализ:

- структуры и динамики, составляющих собственного капитала;

- качества собственного капитала;
- соотношения уставного капитала и стоимости чистых активов;
- факторов изменения стоимости чистых активов.

Необходимо учитывать, что капитал владельцев может присутствовать в бизнесе не только в качестве капитала и резервов (III раздел баланса), но и в качестве учредительских займов, кредиторской задолженности перед участниками Группы, а также безвозмездных поступлений от учредителей (отражаются по строке «доходы будущих периодов»).

В процессе анализа особое внимание следует обратить на структуру собственного капитала, а также на изменения, происходящие с собственным капиталом. Необходимо отметить, что отчетность не всегда позволяет достоверно оценить причины изменения составляющих собственного капитала, так, например, увеличение уставного капитала «за счет дополнительного выпуска акций» может подразумевать как увеличение уставного капитала за счет имущества (мероприятие, которое практически не имеет существенного влияния ни на структуру контроля, ни на экономический потенциал организации), так и дополнительную эмиссию, которая самым существенным образом влияет на экономическое и финансовое состояние организации.

Анализ качества собственного капитала

Качество собственного капитала зависит от следующих факторов.

1. Соотношение инвестированного и накопленного капитала.

Инвестированный капитал включает такие статьи собственного капитала, как уставный капитал и добавочный капитал; к накопленному капиталу относится нераспределенная прибыль за вычетом непокрытых убытков, резервный капитал. При этом, чем больше удельный вес накопленного капитала, тем выше качество собственного капитала, поскольку возможность организации приумножать средства, вложенные владельцами — определяющий критерий успешности коммерческой организации в целом.

2. Адекватность оценки активов баланса. Если стоимость активов завышена относительно их рыночной стоимости, то величина собственного капитала также завышена и его качество признается низким. При оценке собственного капитала возможны следующие корректировки активов (сделать их можно, привлекая дополнительную информацию):

- доведение балансовой стоимости активов до их рыночной стоимости;
- исключение величины организационных расходов из стоимости нематериальных активов;
- исключение капитальных затрат на арендуемые основные средства из стоимости основных средств;
- исключение незавершенных капитальных затрат на арендуемые основные средства из стоимости незавершенных капитальных вложений;
- исключение задолженности участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал;
- корректировка стоимости оборотных активов на величину неликвидных запасов и нереальной к взысканию дебиторской задолженности.

3. **Учетная политика.** Положения учетной политики, которые уменьшают стоимость активов, повышают качество собственного капитала. При анализе качества собственного капитала целесообразно рассмотреть следующие положения учетной политики:

— способ начисления амортизации по нематериальным активам и основным средствам; в частности, способ уменьшаемого остатка или способ суммы чисел лет срока полезного использования занижают стоимость активов;

— способ оценки материально-производственных запасов при отпуске их в производство;

— способ списания расходов будущих периодов: при своевременном списании этих расходов на финансовые результаты активы не завышаются искусственно;

— метод формирования себестоимости (полные затраты или директ-костинг). При директ-костинге запасы готовой продукции не включают общехозяйственных расходов, следовательно, их стоимость ниже по сравнению с себестоимостью, сформированной по методу полных затрат;

— порядок списания коммерческих расходов (при их учете в составе готовой продукции, стоимость активов завышается);

— создание оценочных резервов (резервы по сомнительным долгам, резервы под снижение стоимости материальных ценностей, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги). Это положение учетной политики приводит к снижению стоимости соответствующих активов, отражаемой в балансе;

— другие положения учетной политики.

Проводя оценку качества собственного капитала целесообразно проанализировать проведенные в организации переоценки основных средств, в результате которых стоимость основных средств также может быть завышена.

Анализ уставного капитала и стоимости чистых активов

В процессе анализа уставного капитала необходимо оценить формирование инвестированного капитала, основной составляющей частью которого является уставный капитал.

При анализе инвестированного капитала необходимо оценить следующие соотношения, для расчета которых необходима информация из учредительных документов организации (соотношения приведены для акционерных обществ).

1. *Соотношение между размещенными и объявленными акциями.* Характеризует потенциальную возможность размещать акции дополнительно к уже размещенным. При отсутствии в уставе общества положений об объявленных акциях общество не вправе размещать дополнительные акции.

2. *Соотношение между неоплаченными и оплаченными размещенными акциями.* Наличие неоплаченных акций негативно характеризует организацию, на стоимость неоплаченных акций (задолженность участников по вкладам в уставный капитал) в аналитических целях можно уменьшить величину активов организации и ее собственный капитал.

3. *Соотношение между собственными акциями, выкупленными у акционеров и акциями, находящимися в обращении.* Собственные акции могут

появиться на балансе общества вследствие следующих обстоятельств: реализация акционерами права в определенных условиях требовать их выкупа обществом; принятие решения общим собранием общества или советом директоров о приобретении ранее размещенных акций. В аналитических целях уставный капитал можно уменьшить на величину собственных акций, выкупленных у акционеров.

4. *Соотношение между эмиссионным доходом и номинальной стоимостью размещенных акций.* Это соотношение характеризует степень превышения цены размещения акций над их номинальной стоимостью.

Важнейшей функцией уставного капитала является его долевая функция, в соответствии с которой структуру контроля в организации определяет структура уставного капитала, то есть доли участников в уставном капитале. От того, кем контролируется организация, в значительной степени зависит финансово-экономическое состояние организации. Поэтому в ходе анализа целесообразно оценить структуру контроля в организации, изменения в структуре контроля и дать оценку того, насколько «эффективны» собственники организации, то есть насколько они компетентны и заинтересованы в дальнейшем развитии организации. Наиболее часто встречающиеся *способы консолидации контроля* в акционерных обществах следующие.

1. Приобретение акций акционерами и третьими лицами, заинтересованными в консолидации контроля.

2. Приобретение и выкуп акций акционерным обществом с последующим их размещением заинтересованным лицам или погашением, которое увеличивает долю остающихся участников.

3. Размещение дополнительных акций путем закрытой подписки и приобретение вновь выпущенных акций заинтересованными лицами.

4. Реструктуризация, в ходе которой учреждается дочернее общество, акции которого используются для оплаты приобретаемых акций материнского общества. Другие формы реструктуризации с учреждением дочернего общества.

5. Реорганизация в форме выделения с приобретением акций вновь образованного общества самим акционерным обществом (затем с баланса акционерного общества акции приобретаются заинтересованными лицами).

6. Получение доверенности на голосование (этот способ не меняет структуру контроля, но позволяет принимать решения, которые в дальнейшем приведут к консолидации контроля).

7. Другое.

В соответствии с законодательством стоимость чистых активов акционерного общества не должна быть меньше его уставного капитала, поэтому определенный интерес представляет анализ стоимости чистых активов, а также соотношения стоимости чистых активов и уставного капитала. *Расчет стоимости чистых активов (СЧА)* производится по формуле 3.18:

$$\text{СЧА} = (\text{ВА} - \text{Зуч}) - (\text{ДО} + \text{Окз} + \text{Зкр} + \text{Зуд} + \text{РПР} + \text{Опр}), (3.18)$$

где: **ВА** — активы организации, руб.;

Зуч — задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал, руб.;

ДО — долгосрочные обязательства, руб.;

ЗСкс — краткосрочные заемные средства, руб.;

КЗ — кредиторская задолженность, руб.;

Зуч — задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, руб.;

РПР — резервы предстоящих расходов, руб.;

ПрОк — прочие краткосрочные обязательства, руб.

3.6 Анализ резервов организации

Организации могут создавать четыре вида резервов.

1. Резервы, создаваемые в соответствии с законодательством.

Это резервный фонд, создаваемый в акционерных обществах, источник его формирования — чистая прибыль, величина резерва должна быть не менее 5% уставного капитала; направления использования — покрытие убытков, выкуп акций и погашение облигаций. Оценивая наличие и достаточность этого вида резервов необходимо, с одной стороны, учитывать, что это составляющая накопленного капитала организации, и с этой точки зрения положительно характеризует структуру собственного капитала организации, но, с другой стороны, возможности использования этих средств ограничено.

2. Резервы, создаваемые в соответствии с учредительными документами.

Эти резервы являются также частью накопленного капитала организации, но в отличие от предыдущего вида, их использование не ограничено законодательно. В целом наличие этого вида резервов можно оценивать положительно, для установления цели их создания необходимо ознакомление с учредительными документами организации.

3. Оценочные резервы. Существует три вида оценочных резервов:

- резервы под снижение стоимости материальных ценностей;
- резервы по сомнительным долгам;
- резервы под обесценение вложений в ценные бумаги.

Создание этих резервов оказывает влияние на деятельность организации и ее финансовую отчетность следующим образом:

- уменьшает балансовую стоимость соответствующих активов, поскольку они в этом случае отражаются в балансе за вычетом резервов;
- увеличивает прочие расходы организации и уменьшает ее прибыль и собственный капитал;
- увеличивает качество прибыли и собственного капитала организации, поскольку приводят к более объективной их оценке;
- приводит к «отсрочке» платежей по налогу на прибыль, поскольку резервы уменьшают платежи по налогу на прибыль в отчетном периоде. В то же время создание этого вида резервов косвенно свидетельствует о возможности будущих потерь и некачественности активов, под обесценение которых они созданы.

4. Резервы предстоящих расходов. Создание этого вида резервов позволяет более равномерно учитывать соответствующие расходы, и, таким образом, сгладить колебания прибыли, которые расцениваются как негативный фактор в деятельности организации. Таким образом, наличие этого вида резервов можно оценивать в целом положительно.

3.7 Анализ обязательств предприятия

Обязательства, которые зачастую являются преобладающим источником финансирования организации, могут дать очень существенную информацию о ее настоящем и будущем. Например, наличие кредитов — признак кредитоспособности организации; наличие займов, особенно полученных под низкий процент — признак поддержки организации, оказываемой ее учредителями или партнерами; большой удельный вес обязательств при наличии высоких темпов роста оборота — признак успешной организации, а небольшой объем обязательств, как правило, характерен для не очень успешного бизнеса. Возможность привлекать коммерческие кредиты в виде кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками или же в виде авансов от покупателей характерно для организации с сильной рыночной позицией, которая позволяет ей пользоваться чужими бесплатными деньгами и навязывать контрагентам свои условия осуществления платежей.

Анализ обязательств включает следующие *обязательные элементы*.

1. Анализ динамики обязательств. Превышение темпов прироста обязательств над темпами прироста активов приводит к снижению финансовой устойчивости организации.

2. Анализ соотношения обязательств с суммарными активами организации и с собственным капиталом.

3. Анализ структуры обязательств по срокам (долгосрочные и краткосрочные), а также по их экономическому содержанию.

4. Анализ своевременности обслуживания обязательств (расчет удельного веса не погашенных в срок кредитов и займов, а также просроченной кредиторской задолженности).

5. Анализ обеспеченности обязательств, т.е. анализ выданных обеспечений, в том числе выданных векселей и имущества, переданного в залог.

6. Анализ стоимости заемного капитала, которую можно оценить через соотношение процентов к уплате (форма № 2) к среднегодовой величине кредитов и займов. Полученную таким образом величину следует сопоставлять со среднерыночной процентной ставкой по кредитам. Низкий уровень цены обязательств позволяет сделать вывод о том, что организация привлекает учредительские или партнерские займы. Высокий уровень цены обязательств свидетельствует о недостаточной степени кредитоспособности организации или попытках вывода прибыли организации под видом процентов.

В аналитических целях обязательства целесообразно сгруппировать следующим образом:

- заемные средства (долгосрочные) ;
- заемные средства (краткосрочные);
- оценочные обязательства (долгосрочные);
- оценочные обязательства (краткосрочные);
- кредиторская задолженность.

Очевидно, что наименее опасны для организации долгосрочные обязательства, а с точки зрения их экономического содержания — внутренняя задолженность организации.

Анализ задолженностей организации позволяет определить ее позицию с точки зрения коммерческого кредитования, то есть установить, является ли организация нетто-заемщиком (превышение кредиторской задолженности) или нетто-кредитором (превышение дебиторской задолженности). Если организация имеет отрицательную монетарную позицию (кредиторская задолженность превышает дебиторскую), то это безусловно выгодно с точки зрения затрат на финансирование бизнеса, особенно в периоды роста цен, однако весьма рискованно с точки зрения возможности своевременно платить по обязательствам и вероятности возбуждения дела о банкротстве. В ходе анализа рассчитываются *показатели динамики и структуры задолженностей*. При интерпретации показателей динамики необходимо сравнивать темпы прироста дебиторской задолженности с темпом прироста выручки. В соответствии с «золотым правилом экономики» темпы прироста выручки должны превышать темпы прироста дебиторской задолженности. Темпы прироста кредиторской задолженности можно сравнить с темпом прироста валюты баланса. Если баланс растет более быстрыми темпами, то устойчивость организации не снижается. Соотношение темпов прироста задолженностей позволяет сделать вывод об изменении потребностей в источниках финансирования операционного цикла: если быстрее растет дебиторская задолженность, то потребность в финансировании увеличивается. В структуре дебиторской задолженности обычно преобладает задолженность покупателей и заказчиков, а в кредиторской задолженности — задолженность поставщиков и подрядчиков. Если это не так — требуется более глубокий анализ по данным бухгалтерского учета.

4 Анализ эффективности деятельности организации

4.1 Анализ структуры и качества финансовых результатов

С целью определения характера и источников, получаемых организацией финансовых результатов (то есть для оценки того, являются ли они результатом основной деятельности и, следовательно, характеризуются относительной устойчивостью, или же организация зарабатывает случайными (прочими) операциями), проводится анализ структуры и качества финансовых результатов, в ходе которого рассчитываются показатели горизонтального, вертикального и факторного анализа. Информационным обеспечением этого анализа является бухгалтерская отчетность организации.

Качество прибыли зависит от множества факторов, но в целом они характеризуют два признака «качества» прибыли — *устойчивость во времени* и *адекватность оценки*. В частности *качество прибыли* характеризуют следующие показатели.

1. **Структура прибыли:** если значительный удельный вес в прибыли до налогообложения занимает прочий результат, то это признак некачественной прибыли, поскольку это свидетельствует о случайных источниках получения прибыли организацией и, следовательно, о ее неустойчивом характере.

2. **Отклонения фактической прибыли от ее среднего значения:** чем больше эти отклонения, тем менее устойчива прибыль и тем ниже ее качество.

3. **Уровень операционного рычага** зависит от величины постоянных затрат и показывает на сколько процентов изменится прибыль до налогообложения и выплаты процентов при изменении выручки на 1%. Чем больше удельный вес постоянных расходов и выше уровень операционного рычага, тем больше возможные колебания прибыли и тем ниже ее качество. Необходимо отметить, что величина постоянных расходов зависит от структуры активов организации: чем больше внеоборотных активов, тем, при прочих равных условиях, больше постоянных расходов.

4. **Запас коммерческой надежности (кромка безопасности):** чем выше запас коммерческой надежности, тем качественнее прибыль, поскольку при снижении объема реализации у организации больше шансов не попасть в зону убытков.

5. **Уровень финансового рычага** зависит от величины заемных источников, он показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль при изменении прибыли до налогообложения и выплаты процентов на 1%. Чем больше удельный вес заемных источников и выше уровень финансового рычага, тем, больше возможные колебания прибыли и тем ниже ее качество.

6. **Дифференциал финансового рычага** (разность между рентабельностью активов организации и стоимостью привлекаемых источников финансирования): чем он больше, тем больше вероятность того, что организация будет получать прибыль даже при повышении стоимости заемных источников, и, следовательно, прибыль организации является устойчивой и качественной.

7. **Структура расходов организации:** значительный удельный вес «прочих расходов» свидетельствует о «непрозрачности» организации и некачественности ее прибыли.

8. **Степень контролируемости расходов организации ее менеджментом** можно оценить через стабильность соотношений «расходы/выручка»; если соотношения, рассчитанные по элементам затрат стабильны, то прибыль можно признать качественной по этому критерию, поскольку ее резкие колебания из-за изменения расходов маловероятны.

9. **Наличие просроченной дебиторской задолженности:** высокий удельный вес просроченной задолженности снижает качество прибыли.

10. **Учетная политика** значительно влияет на качество прибыли, при этом те положения учетной политики, которые уменьшают прибыль отчетного периода, повышают ее качество. Анализ влияния учетной политики на качество прибыли аналогичен анализу влияния политики на качество собственного капитала организации. Например, *элементы учетной политики, повышающие качество прибыли:*

— способ начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам; в частности, способ уменьшаемого остатка или способ суммы чисел лет срока полезного использования в первые годы полезного использования приводят к увеличению амортизационных отчислений и снижению прибыли;

— способ оценки материально-производственных запасов при отпуске их в производство;

— способ списания расходов будущих периодов, при своевременном списании этих расходов на финансовые результаты, прибыль не завышается искусственно и поэтому признается качественной;

— создание оценочных резервов;

— другие положения учетной политики, приводящие к уменьшению прибыли.

4.2 Факторный анализ валовой прибыли

Основным источником прибыли успешной организации является валовая прибыль, факторный анализ которой, выполненный на основе информации бухгалтерской отчетности, позволяет определить влияние на прибыль следующих факторов:

— объем продажи продукции;

— уровень инфляции;

— удельные затраты или ресурсоемкость (затраты в расчете на 1 руб. выручки), а именно: материалоемкость, зарплатоемкость, амортизациоёмкость, ресурсоемкость по прочим затратам.

Исходными данными для анализа является следующая информация:

1) темп инфляции за отчетный год или индекс роста цен на выпускаемую организацией продукцию (в последнем результаты анализа более информативны);

- 2) выручка и валовая прибыль за отчетный и предыдущий год;
- 3) расходы в разрезе элементов затрат.

Расчеты осуществляются в следующей последовательности.

1. **Расчет выручки отчетного года в сопоставимых ценах** определяется делением выручки отчетного года на индекс цен (формула 4.1):

$$Вос = Во / Иц , \quad (4.1)$$

где: **Вос** — выручка отчетного года в сопоставимых ценах, руб.;

Во — выручка отчетного года, руб.;

Иц — индекс цен отчетного года.

2. **Расчет прироста выручки за счет изменения объема продаж.** Необходимо из выручки отчетного года в сопоставимых ценах вычесть выручку предыдущего года (формула 4.2):

$$\Delta Вос = Вос — Вп , \quad (4.2)$$

где **Вп** — выручка предыдущего года, руб.

3. **Расчет прироста выручки за счет изменения цен.** Из фактической выручки отчетного года надо вычесть выручку отчетного года в сопоставимых ценах (формула 4.3):

$$\Delta Вц = Во — Вос , \quad (4.3)$$

где $\Delta Вц$ — прирост выручки отчетного года за счет изменения цен, руб.

4. **Расчет удельного веса прибыли отчетного и предыдущего годов в выручке** - этот коэффициент называется *маржой прибыли* (формула 4.4):

$$М = П / В , \quad (4.4)$$

где: **М** — маржа прибыли (рассчитывается отдельно для предыдущего и отчетного годов);

П. — прибыль от продаж, руб.;

В — выручка, руб.

5. **Расчет показателей ресурсоемкости предыдущего и отчетного годов** в разрезе элементов затрат (материальные затраты, затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты) по формуле 4.5:

$$РЕ = З / В , \quad (4.5)$$

где: **РЕ** — ресурсоемкость продукции (рассчитывается отдельно для предыдущего и отчетного года в разрезе элементов затрат), руб./руб.;

З — затраты организации, руб.

6. **Расчет изменений ресурсоемкости.** Для расчета необходимо из показателя ресурсоемкости отчетного года вычесть показатель предыдущего года (все расчеты производятся отдельно по элементам затрат по формуле 4.6):

$$\Delta РЕо = РЕо - РЕп , \quad (4.6)$$

где: $\Delta РЕ$ — прирост ресурсоемкости продукции, руб./руб.

РЕп — ресурсоемкость продукции в предыдущем году, руб./руб.;

РЕо — ресурсоемкость продукции в отчетном году, руб./руб.

7. **Расчет прироста прибыли от изменения объема продаж** производится по формуле 4.7:

$$\Delta По = Во * Мп , \quad (4.7)$$

где: $\Delta По$ — прирост прибыли за счет объема, руб.;

Мп — маржа прибыли в предыдущем году, д./ед.

8. *Расчет прироста прибыли от изменения цен* определяется по формуле 4.8:

$$\Delta\Pi_{ц} = \Delta B_{ц} * M_{п} \quad , \quad (4.8)$$

где: $\Delta\Pi_{ц}$ — прирост прибыли за счет изменения цен, руб.

9. *Расчет прироста прибыли от изменения ресурсоемкости* производится по формуле 4.9 (ресурсоемкость следует брать по перечисленным выше элементам затрат):

$$\Delta\Pi_{ре} = - \Delta P_{ре} * B_{о} \quad , \quad (4.9)$$

где $\Pi_{ре}$ — прирост прибыли за счет изменения ресурсоемкости, руб.

11. *Расчет общего изменения прибыли* осуществляется посредством суммирования частных приростов (формула 4.10):

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi_{о} + \Delta\Pi_{ц} + \Delta\Pi_{ме} + \Delta\Pi_{зе} + \Delta\Pi_{ае} + \Delta\Pi_{пр} \quad , \quad (4.10)$$

где: $\Delta\Pi$ — общий прирост прибыли, руб.;

$\Delta\Pi_{ме}$ — прирост прибыли за счет изменения материалоемкости продукции, руб.;

$\Delta\Pi_{зе}$ — прирост прибыли за счет изменения зарплатоемкости продукции, руб.;

$\Delta\Pi_{ае}$ — прирост прибыли за счет изменения амортизациоёмкости продукции, руб.;

$\Delta\Pi_{пр}$ — прирост прибыли за счет изменения ресурсоемкости по прочим затратам, руб.

11. *Проверка правильности расчетов* осуществляется сравнением общего прироста прибыли, рассчитанного в предыдущем пункте, с приростом валовой прибыли, рассчитанного по формуле 4.11:

$$\Delta\Pi = \Pi_{о} - \Pi_{п} \quad , \quad (4.11)$$

где: $\Pi_{о}$ — валовая прибыль в отчетном году, руб.;

$\Pi_{п}$ — валовая прибыль в предыдущем году, руб.

В процессе интерпретации полученных результатов необходимо выявить основные факторы, определившие изменение прибыли, и дать им оценку.

4.3 Анализ формирования и использования прибыли

Как было отмечено ранее, прибыль предприятия до налогообложения формируется за счет *двух источников*:

- 1) валовая прибыли;
- 2) прочих результатов.

В процессе анализа необходимо рассчитать удельный вес этих источников в прибыли от обычной деятельности. Анализируя полученные результаты необходимо дать оценку «качеству» прибыли с точки зрения ее структуры.

С целью определения основных причин изменения прибыли до налогообложения целесообразно провести ее факторный анализ используя формулу 4.12:

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi_{пр} + \Delta\Pi_{о} \quad , \quad (4.12)$$

где: $\Delta\Pi$ — прирост прибыли до налогообложения, руб.;

$\Delta\Pi_{пр}$ — прирост валовой прибыли, руб.;

$\Delta\Pi_0$ — прирост прочего результата, руб.

Для определения основных причин изменения чистой прибыли можно использовать следующую, более развернутую формулу 4.13:

$$\Delta\Pi = \Delta B - \Delta C_{\text{спр}} - \Delta R_{\text{ком}} - \Delta R_{\text{упр}} + \Delta D_0 - \Delta P_0 - \Delta N_{\text{т}} \quad (4.13)$$

где: ΔB — прирост выручки, руб.;

$\Delta C_{\text{спр}}$ — прирост себестоимости проданных товаров, руб.;

$\Delta R_{\text{ком}}$ — прирост коммерческих расходов, руб.;

$\Delta R_{\text{упр}}$ — прирост управленческих расходов, руб.;

ΔD_0 , ΔP_0 — прирост прочих доходов и расходов соответственно, руб.;

$\Delta N_{\text{тек}}$ — прирост текущего налога на прибыль и отложенных налогов, руб.

Оценивая результаты расчетов, необходимо учитывать, что основным фактором роста прибыли должна быть валовая прибыль.

Анализ использования прибыли

Для полноценного анализа использования прибыли бухгалтерской отчетности явно недостаточно, потому, в частности, что прибыль, которая отражается в балансе на конец отчетного периода, по сути, не является нераспределенной (в части прибыли отчетного года), поскольку решение о распределении прибыли обычно принимается участниками после составления отчетности. Анализ можно провести с помощью сопоставлений зарабатываемой организацией чистой прибыли в отчетном году и приростом нераспределенной прибыли в балансе. Если прирост прибыли в балансе меньше величины прибыли, заработанной в отчетном году, то это свидетельствует об использовании части прибыли, в том числе прибыли прошлых лет. Аналитическими показателями, характеризующими дивидендную политику организации, являются *ставка дивиденда* и *показатель доли дивидендных выплат в чистой прибыли*.

Ставка дивиденда рассчитывается по формуле 4.14:

$$C_d = D / C_{\text{ЧА}} * 100\% \quad (4.14)$$

где: D — величина дивидендов, руб.;

$C_{\text{ЧА}}$ — среднегодовая стоимость чистых активов или величина собственного капитала, руб.

Оценивая ставку дивидендов, необходимо учитывать, что результат расчетов искажен настолько, насколько стоимость чистых активов отличается от рыночной стоимости собственного капитала. Уровень ставки дивиденда в целом должен превышать уровень депозитных процентных ставок, однако поскольку доход акционера включает и капитальный доход, то ставка дивиденда может быть и низкой при наличии роста рыночной цены акций.

Доля дивидендных выплат рассчитывается по формуле 4.15:

$$P = D / P_{\text{ч}} * 100\% \quad (4.15)$$

где $P_{\text{ч}}$ — чистая прибыль, руб.

В процессе оценки рациональности дивидендной политики необходимо учитывать, в частности, следующие факторы:

— **наличие у организации ликвидных ресурсов:** чем их больше, тем больше возможность организации выплачивать дивиденды. При этом надо учитывать, что наличие чистой прибыли не гарантирует наличия большого остатка денежных средств;

— **степень финансовой устойчивости организации:** если организация имеет неустойчивое финансовое состояние, то зарабатываемая и оставляемая в организации прибыль может улучшить ее финансовое состояние;

— **наличие высокорентабельных проектов у руководства организации:** если проекты имеются, то очевидно, что значительная часть прибыли должна оставаться в организации;

— **уровень рентабельности собственного капитала:** если он превышает средний рыночный процент, то участникам выгоднее оставлять прибыль в организации;

— **структуру контроля:** стратегические собственники, как правило, заинтересованы не выплачивать прибыль в качестве дивидендов, а мелкие розничные инвесторы, наоборот, заинтересованы в текущих доходах, получаемых в виде дивидендов.

Под анализом хозяйственного портфеля обычно понимается анализ выпускаемой организацией продукции (анализ осуществляемых видов деятельности).

Для полноценного анализа хозяйственного портфеля необходимы данные управленческого учета и маркетинговая информация. Если же анализ проводится по данным бухгалтерской отчетности, то основными показателями будут структура и динамика выручки и прибыли по выпускаемой продукции, а также валовая маржа (отношение валовой прибыли по отдельному виду товара к соответствующей выручке). В процессе интерпретации полученных результатов надо оценить степень соответствия удельных весов продукции и ее рентабельности (высокорентабельная продукция должна иметь более высокий удельный вес в общей выручке и наоборот). Кроме того, стоит обратить внимание на степень диверсификации выручки в разрезе выпускаемой продукции. Результаты анализа можно оформить в терминах *Бостонской матрицы*, то есть выделить товары — «звезды» (высокий темп прироста выручки при высокой марже), товары — «коровы» (низкий темп прироста при высокой марже), товары — «дети» (высокий темп прироста при низкой марже), товары — «собаки» (низкий темп прироста при низкой марже).

4.4 Анализ показателей рентабельности

Среди показателей рентабельности особого внимания заслуживают три группы показателей: во-первых, **показатели рентабельности продаж (маржа)**, назначение которых оценивать выгодность производимой продукции, во-вторых, **показатели рентабельности активов**, по которым можно судить об эффективности использования активов и о кредитоспособности организации, в-третьих, **показатели рентабельности собственного капитала**, которые характеризует инвестиционную привлекательность организации.

Расчет показателей рентабельности производится по следующим формулам.

Рентабельность продаж (маржа) определяется по формуле 4.16:

$$R_{\Pi} = (\Pi_{\Pi} / В) * 100 \quad , \quad (4.16)$$

где Π_{Π} — прибыль от продаж (расчет маржи может производиться через валовую прибыль, и в этом случае он более точен, чем любой другой, поскольку не искажается распределением косвенных расходов); $В$ — выручка (нетто) от продажи товаров.

Для факторного анализа рентабельности продаж используется формула, которая отражает зависимость маржи от показателей ресурсоемкости продукции (формула 4.17):

$$R_{\Pi} = 100 - ME - ZE - AE - RE_{\Pi} \quad , \quad (4.17)$$

где: ME — материалоемкость продукции;

ZE — зарплатоемкость продукции;

AE — амортизациоёмкость продукции;

RE_{Π} — ресурсоемкость по прочим затратам.

Рентабельность активов определяется по формуле 4.18:

$$R_a = (\Pi_d / В_{\text{ср}}) * 100\% \quad , \quad (4.18)$$

где: Π_d — прибыль до уплаты процентов и налога на прибыль, руб.;

$В_{\text{ср}}$ — среднегодовая стоимость активов, руб.

Рентабельность собственного капитала определяется по формуле 4.19:

$$R_{\text{ск}} = (\Pi_{\text{ч}} / СК_{\text{ср}}) * 100\% \quad , \quad (4.19)$$

где: $\Pi_{\text{ч}}$ — чистая прибыль отчетного периода, руб.;

$СК_{\text{ср}}$ — среднегодовая величина собственного капитала, руб.

Заслуживает внимания показатель, рассчитываемый как отношение рентабельности собственного капитала к рентабельности активов, он называется *индексом финансового рычага* и характеризует насколько выгодно для собственников организация использует привлеченные средства. Очевидно, что этот показатель должен превышать единицу.

В процессе интерпретации полученных результатов *необходимо учитывать*, что:

— динамика рентабельности продаж (маржи) косвенно отражает динамику конкурентоспособности продукции: рост рентабельности продукции при наличии роста объема реализации свидетельствует о росте конкурентоспособности продукции, причем за счет таких факторов, как качество и сервис в обслуживании покупателей, а не ценового фактора;

— уровень рентабельности активов отражает степень кредитоспособности организации: организация кредитоспособна, если рентабельность ее активов превышает процент по привлекаемым финансовым ресурсам;

— уровень рентабельности собственного капитала отражает инвестиционную привлекательность организации: рентабельность собственного капитала должна превышать отдачу от альтернативных вложений с сопоставимым уровнем риска.

4.5 Анализ движения денежных средств

Анализ движения денежных средств позволяет установить основные источники притока и направления оттока денежных средств и дать им оценку. Для анализа движения денежных средств могут использоваться прямой и косвенный методы.

Прямой метод

Информационной основой этого вида анализа является форма № 4. В ходе анализа необходимо рассчитать показатели структуры поступлений и платежей по видам деятельности, а также показатели динамики (темпы прироста) поступлений и платежей. Оценивая чистые денежные средства по видам деятельности (то есть разность между поступлениями и платежами) необходимо иметь в виду следующее:

— **чистые денежные средства от текущей деятельности должны быть положительными** (поскольку текущая деятельность — это деятельность, преследующая в качестве основной цели извлечение прибыли). Положительные денежные средства от текущей деятельности — это свидетельство успешной деятельности организации и возможности дальнейшего развития за счет собственных средств;

— **чистые денежные средства от инвестиционной деятельности должны быть отрицательными** (т.е. платежи должны превышать поступления, поскольку инвестиционная деятельность связана с приобретением и продажей внеоборотных активов), это свидетельствует о том, что осуществляются значительные инвестиции во внеоборотные активы и, вероятно, расширяются производственные мощности организации;

— **чистые денежные средства от финансовой деятельности должны быть положительными** (поскольку эта деятельность связана с изменением собственного инвестированного капитала и заемных средств), это свидетельствует о том, что организация финансирует свою расширяющуюся деятельность за счет внешних источников (а не только за счет нераспределенной прибыли и кредиторской задолженности).

Анализ денежных потоков организации, проводимый по данным формы № 4, должен включать следующие расчеты:

1. **Структура суммарных поступлений и платежей по видам деятельности.** Для стабильно развивающейся организации платежи и поступления по текущей деятельности должны преобладать в совокупных поступлениях и платежах. В поступлениях по текущей деятельности основным компонентом являются средства, полученные от покупателей, заказчиков, а в платежах — оплата приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов, а также оплата труда.

2. **Динамика поступлений и платежей.** Растущая организация характеризуется положительными темпами прироста показателей движения денежных средств, причем темпы прироста этих показателей должны соответствовать динамике финансовых результатов.

3. **Обеспеченность денежными средствами.** Этот показатель характеризует, сколько в среднем дней сможет работать организация без притока дополнительных денежных средств (формула 4.20):

$$\text{Одс} = \text{ДСДЭср} / \text{ПЛтек} * 365 \quad , \quad (4.20)$$

где: **ДСДЭср** — величина денежных средств и денежных эквивалентов (средняя за период), рассчитанная по балансу или отчету о движении денежных средств, руб.;

ПЛтек — платежи по текущей деятельности, руб.

Оценивая величину этого показателя необходимо учитывать периодичность поступлений по текущей деятельности. Аналогичным рассмотренному показателю является *показатель интервала самофинансирования*, который учитывает возможность самофинансирования не только за счет имеющегося остатка денежных средств, но и за счет краткосрочных финансовых вложений (**ФВкс**) и дебиторской задолженности (**ДЗ**). Показатель рассчитывается по формуле 4.21

$$\text{Ис} = (\text{ДСДЭ} + \text{ФВкс} + \text{ДЗ}) / \text{ПЛтек} * 365 \quad , \quad (4.21)$$

4. Достаточность денежного потока по текущей деятельности для самофинансирования. Эту характеристику можно дать, рассчитав соотношение между чистыми денежными средствами по текущей деятельности и платежами по инвестиционной деятельности. Слишком большое значение показателя (превышающее единицу), хотя и подтверждает возможность полностью финансировать инвестиционные процессы за счет собственных средств, все же косвенно свидетельствует о недостаточной инвестиционной активности, поскольку масштабное обновление производственного потенциала возможно только при привлечении внешних источников финансирования. Показатель рассчитывается по формуле 4.22

$$\text{Динв} = \text{ДПтек} / \text{ПЛинв} \quad , \quad (4.22)$$

где: **ДПтек** — чистые денежные средства, полученные от текущей деятельности, руб.;

ПЛинв — платежи по инвестиционной деятельности, руб.

5. Достаточность денежного потока по текущей деятельности для погашения обязательств. Этот показатель рассчитывается как соотношение между чистыми денежными средствами по текущей деятельности и платежами по финансовой деятельности. Высокое значение показателя (больше единицы) свидетельствует о возможности организации за счет собственных средств погашать обязательства. Показатель рассчитывается по формуле 4.23:

$$\text{Дфин} = \text{ДПтек} / \text{ПЛфин} \quad , \quad (4.23)$$

где: **ПЛфин** — платежи по финансовой деятельности, руб.

Косвенный метод

Информационной основой анализа движения денежных средств косвенным методом является баланс, *методической основой* — балансовый метод анализа, который увязывает притоки и оттоки денежных средств. Притоки денежных средств в соответствии с этим методом анализа могут быть вызваны увеличением статей пассива баланса и уменьшением статей актива баланса. Оттоки, наоборот вызываются увеличением статей актива и уменьшением статей пассива, при этом основой денежного потока являются прибыль отчетного года и амортизация. В общем виде формулу для расчета и анализа движения денежных средств косвенным методом можно записать следующим образом (формула 4.24):

$$ДП = Пч.отч + АО - (\Delta A + АО) + (\Delta П - Пч.отч), (4.24)$$

где: Пч.отч — чистая прибыль отчетного года, руб.;

АО — амортизация отчетного года, руб.;

ΔA — прирост статей актива баланса, кроме статьи «Денежные средства и денежные эквиваленты», руб.;

$\Delta П$ — прирост статей пассива баланса, руб.

Для того чтобы установить с какой деятельностью (текущей, инвестиционной или финансовой) связано движение денежных средств можно воспользоваться следующими взаимосвязями между статьями баланса и видами деятельности организации.

Текущая деятельность проявляется в балансе через приросты статей актива: «Запасы и НДС», «Дебиторская задолженность»; а также приросты статей пассива: «Нераспределенная прибыль», «Кредиторская задолженность». При расчете денежного потока по текущей деятельности кроме перечисленных статей необходимо прибавить чистую прибыль и амортизацию отчетного года. *Денежный поток от текущей деятельности* можно рассчитать по формуле 4.25:

$$ДПтек = Потч + АО - \Delta Z - \Delta ДЗ + (\Delta Кнак - Потч) + \Delta КЗ, (4.25)$$

где: ΔZ — прирост запасов, руб.;

$\Delta ДЗ$ — прирост дебиторской задолженности, руб.;

$(\Delta Кнак - Потч)$ — прирост накопленного капитала (нераспределенная прибыль и резервный капитал) за вычетом прибыли отчетного года, разность характеризует использование прибыли в отчетном году, руб.;

$\Delta КЗ$ — прирост кредиторской задолженности, руб.

Инвестиционная деятельность отражается в балансе через прирост статьи актива «Внеоборотные активы» (плюс амортизация отчетного года). *Денежный поток от инвестиционной деятельности* можно рассчитать по формуле 4.26:

$$ДПинв = - (\Delta ВА + АО), (4.26)$$

где: $\Delta ВА$ — прирост внеоборотных активов, руб.

Финансовая деятельность отражается в балансе через приросты статей пассива: уставный капитал (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров), добавочного капитала, долгосрочных обязательств, краткосрочных кредитов и займов. *Денежный поток от финансовой деятельности* можно рассчитать по формуле 4.27:

$$ДПфин = \Delta Кинв + \Delta Од + \Delta Окз, (4.27)$$

где: $\Delta Кинв$ — прирост инвестированного собственного капитала (уставный за вычетом выкупленных акций и добавочный капитал), руб.;

$\Delta Од$ — прирост долгосрочных обязательств, руб.;

$\Delta Окз$ — прирост краткосрочных кредитов и займов, руб.

Оценивая результаты анализа, следует иметь в виду, что для растущего успешного бизнеса характерны *притоки* — собственный капитал (прибыль отчетного года и вклады участников), кредиты и займы, а также кредиторская задолженность; *оттоки* — внеоборотные активы, запасы и дебиторская задолженность, то есть притоки по пассиву баланса и оттоки — по активу.

Чистые денежные средства, рассчитанные по прямому и косвенному методам, оказываются не равными вследствие следующих обстоятельств.

1. **Признание в косвенном методе прибыли (убытков) отчетного года в качестве денежного потока по текущей деятельности.** Однако прибыль (убыток) отчетного года включает финансовый результат, связанный с инвестиционной деятельностью (реализация активов, получение процентов и дивидендов).

2. **Влияние косвенных налогов.** Поступления и платежи, рассчитанные по прямому методу, включают косвенные налоги, в то время как расчеты по косвенному методу производятся на основе показателей — нетто.

3. **Влияние дебиторской и кредиторской задолженностей.** При расчете денежных средств косвенным методом кредиторская и дебиторская задолженности относятся к текущей деятельности, в то время как они могут иметь отношение к инвестиционной деятельности (например, кредиторская задолженность по приобретенным внеоборотным активам).

4. **Неденежные формы расчетов.** В косвенном методе наличие неденежных форм расчетов не прослеживается (то есть прибыль, полученная в результате применения неденежных форм расчетов, остается прибылью), в то время как в прямом методе, который оперирует реальными денежными потоками, платежи или поступления связанные с неденежными формами расчетов, просто не будут учитываться в расчетах.

Оценивая отклонения чистых денежных средств по видам деятельности, полученные с использованием прямого и косвенного методов, необходимо учитывать, что приоритет остается за прямым методом, поскольку он более точно фиксирует соответствующие денежные потоки.

Анализ наличия неденежных форм расчетов

Для того чтобы проанализировать долю денежных средств в выручке организации надо сопоставить показатель формы № 4 (средства, полученные от покупателей, заказчиков) с показателем формы № 2 (выручка (нетто) от продажи товаров). Чем ближе к единице соотношение указанных показателей, тем лучше можно оценивать деятельность организации. *Показатель доли денежных средств в выручке* позволяет дать следующие характеристики организации.

Ликвидность организации. Чем больше доля денежных средств в выручке, тем выше ликвидность и, в целом, финансовая устойчивость организации, поскольку от показателя доли денежных средств напрямую зависит возможность своевременного исполнения организацией своих обязательств.

Конкурентоспособность продукции. Чем больше доля денежных средств, тем выше конкурентоспособность продукции, поскольку, как правило, неконкурентоспособная продукция реализуется с применением неденежных форм расчетов.

Эффективность менеджмента и «прозрачность» организации. Взаимосвязь этих характеристик организации с удельным весом денежных средств также положительна.

Кроме того, необходимо учитывать, что отличие выручки в форме № 2 от поступлений, отраженных в форме № 4 объясняется кроме наличия неденежных форм расчетов следующими факторами:

— в форме № 2 выручка отражается «по отгрузке», а в форме № 4 — по мере поступления средств, то есть при значительном увеличении дебиторской задолженности покупателей и заказчиков будет возрастать разрыв между выручкой по форме № 2 и поступлениями по форме № 4, которые, очевидно, будут меньше выручки в этом случае;

— в форме № 2 выручка отражается без косвенных налогов (налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), что приводит к занижению выручки относительно поступлений.

4.6 Анализ налоговой нагрузки и расчетов по налогу на прибыль

Анализ налоговой нагрузки

Анализ налоговой нагрузки, основанный на данных отчета о движении денежных средств (платежи в бюджет и внебюджетные фонды), не может претендовать на полноту и достоверность, однако экономический анализ бухгалтерской отчетности должен в обязательном порядке включать и анализ налоговой нагрузки. *При расчете налоговой нагрузки целесообразно использовать следующие показатели.*

Для анализа общей налоговой нагрузки — отношения суммы платежей в бюджет и социальные фонды к финансовым результатам, фиксируемым в форме № 2: выручке (брутто), добавленной стоимости или расчетной прибыли.

Расчетная прибыль — это сумма чистой прибыли организации и платежей в бюджет и социальные фонды; расчетная прибыль показывает прибыль организации при отсутствии платежей государству.

Налоговая нагрузка на расчетную прибыль показывает процент изъятия государством заработанной организацией прибыли в условиях ее функционирования в безналоговой среде. Налоговую нагрузку также можно оценивать через показатели поступлений по текущей деятельности, которые отражаются в форме № 4.

Для анализа налоговой нагрузки на оплату труда — отношение суммы социальных взносов и налога на доходы физических лиц к затратам на оплату труда за вычетом налога на доходы физических лиц. *Налоговая нагрузка на оплату труда*, показывает, сколько копеек организация и работник должны заплатить в бюджет и фонды в расчете на 1 руб. выплачиваемой заработной платы.

Показатели для оценки налоговой нагрузки рассчитываются по следующим формулам.

Налоговая нагрузка на выручку (брутто) определяется по формуле 4.28:

$$Нв = (\Sigma Н * 100\%) / Вбр \quad , \quad (4.28)$$

где: $\Sigma Н$ — суммарные налоговые платежи в бюджет и социальные фонды, руб.;

$Вбр$ — выручка (брутто) от продажи товаров, руб.

Налоговая нагрузка на добавленную стоимость определяется по формуле 4.29:

$$Нв = \Sigma Н * 100\% / (Вбрутто - МЗбрутто) \quad , \quad (4.29)$$

где: $МЗбрутто$ — материальные затраты (брутто), руб.

Налоговая нагрузка на расчетную прибыль определяется по формуле 4.18:

$$Нп = \Sigma Н * 100\% / (Пч + \Sigma Н) \quad , \quad (4.30)$$

где: Пч — чистая прибыль, руб.

Налоговая нагрузка на оплату труда:

$$Нт = (\Phiс + Св * Зот) * 100\% / (Зот - Св * Зот) \quad (4.31)$$

где: $\Phiс$ — платежи в социальные фонды, руб.;

$Зот$ — затраты на оплату труда, руб.;

$Св$ — ставка взносов во внебюджетные фонды с доходов физических лиц, руб.

Полезную информацию о налоговых платежах организации дает сравнительный анализ динамики (темпов прироста) основных экономических показателей организации, то есть налогооблагаемых баз, и ее налоговых платежей. Очевидно, что при стабильном развитии организации темпы прироста должны соответствовать друг другу (с ростом прибыли пропорционально увеличивается налог на прибыль, с ростом добавленной стоимости — НДС, с ростом стоимости основных средств — платежи по налогу на имущество и т.д.). Еще один возможный аспект анализа взаимоотношений налогоплательщика с государством — это **оценка налоговых активов и обязательств, их доли в активе и пассиве баланса**. Под налоговыми активами в этом случае понимается сумма отложенных налоговых активов и НДС по приобретенным ценностям, под налоговыми обязательствами — сумма отложенных налоговых обязательств и кредиторской задолженности по налогам и перед социальными фондами. Очевидно, что положительная налоговая позиция (разность между налоговыми активами и обязательствами) невыгодна организации, поскольку представляет собой бесплатный кредит государству, в то время как отрицательная налоговая позиция выгодна организации.

В процессе проведения более углубленного анализа с использованием дополнительных источников информации необходимо установить, использует ли организация методы оптимизации налоговой нагрузки, в том числе легальные и нелегальные. **Некоторые из наиболее часто используемых методов налоговой оптимизации** приведены ниже.

1. Нерегистрируемый оборот (с его помощью организация уменьшает платежи по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость) служит источником «черной кассы» организации, из которой могут осуществляться некоторые текущие платежи, в том числе оплата труда.

2. Выплата заработной платы в наличной форме из нерегистрируемого оборота, что позволяет уменьшить платежи в социальные фонды.

3. Списание на финансовые результаты материальных затрат по нерегистрируемому обороту (позволяет уменьшить платежи по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость).

4. Использование векселей для снижения налоговой нагрузки по НДС (в настоящее время привлекательность этой схемы резко снизилась).

5. Использование «оффшоров» (юридических и физических лиц с пониженным режимом налогообложения или организаций-однодневок), в которые перемещается прибыль и, таким образом, уменьшаются базы по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость. По видам, как было рассмотрено выше, «оффшоры» могут быть сбытовыми, закупочными, сервисными, финансовыми, лицензионными,

производственными. Аналогичные схемы используются для перемещения налоговых баз внутри холдинга. В частности в оффшоры средства могут выводиться под видом оказания консультационных, рекламных, охранных, маркетинговых и других услуг. У оффшоров могут также приобретаться основные средства по завышенным ценам (таким образом увеличивается амортизация).

6. Использование схем, основанных на «аренде персонала», то есть перевод персонала в организацию, применяющую специальный режим налогообложения (налог на доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов), а затем использование персонала основной организацией на основании договора о предоставлении персонала, что позволяет экономить на платежах в социальные фонды.

7. Использование договоров гражданско-правового характера, заключаемых с индивидуальными предпринимателями. Схемы уменьшают платежи организации в социальные фонды. Особенно значительная налоговая экономия возникает, если эти договора заключаются с индивидуальными предпринимателями, использующими упрощенную систему налогообложения (налог на доходы).

8. Оплата труда через прибыль после налогообложения (оплата путевок, материальная помощь, премии, подарки). С помощью этих схем уменьшаются платежи в социальные фонды, но увеличиваются платежи по налогу на прибыль.

9. Выплата заработной платы под видом дивидендов также снижает налоговую нагрузку на оплату труда.

10. Использование схем работы на давальческом сырье (организация занимается переработкой давальческого сырья, не приобретая его в собственность), при использовании этих схем уменьшаются базы по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость.

11. Реструктуризация организации и переход ее бывших подразделений на упрощенную систему налогообложения.

12. Регистрация имущества на балансе льготлируемых организаций уменьшает платежи по налогу на имущество. Наиболее часто используемыми льготлируемыми организациями являются организации, использующие специальный режим налогообложения.

13. Искажение номенклатуры выпускаемой продукции в направлении увеличения выпуска продукции, облагаемой по более низким налоговым ставкам.

14. Методы оптимизации, связанные с учетной политикой, в том числе:

— нелинейная, ускоренная амортизация имущества (позволяет уменьшить платежи по налогу на прибыль и налогу на имущество);

— амортизация нематериальных активов (возможности налоговой оптимизации в этом случае связаны с завышением оценки нематериальных активов);

— создание резервов по сомнительным долгам (позволяет увеличить внереализационные расходы и уменьшить налоговые платежи по налогу на прибыль для налогоплательщиков, применяющих метод начисления);

— другие методы.

15. Использование лизинга позволяет использовать ускоренную амортизацию с коэффициентом не выше 3, что уменьшает платежи по налогу на прибыль и налогу на имущество.

16. Проведение инвентаризации, выявление неиспользуемого имущества и передача его в качестве благотворительных взносов или списание за счет собственных средств позволяют уменьшить платежи по налогу на имущество.

17. Уценка основных средств позволяет уменьшить платежи по налогу на имущество. По применяемым методам налоговая оптимизация может быть классифицирована следующим образом: оптимизация через учетную и налоговую политику организации; замена или разделение правоотношений; непосредственное воздействие на объект налогообложения путем его изменения или сокращения его количественных характеристик; использование предусмотренных законом льгот и освобождений и т.д.

Анализ расчетов по налогу на прибыль

Продолжением анализа налоговой нагрузки является анализ расчетов по налогу на прибыль. Отражение в отчетности в соответствии с ПБУ 18/02 таких показателей, как отложенные налоговые активы и обязательства, постоянные налоговые активы и обязательства, расширяет возможности для анализа расчетов по налогу на прибыль, в частности, позволяет понять, почему при наличии незначительной бухгалтерской прибыли организация вынуждена осуществлять значительные платежи по налогу на прибыль.

Чистая прибыль с учетом требований ПБУ 18/02 рассчитывается следующим образом (формула 4.32):

$$Пч = Пд + ОНА - ОНО - Нп - Пп, \quad (4.32)$$

где: Пд — прибыль (убыток) до налогообложения, руб.;

ОНА — отложенные налоговые активы, руб.;

ОНО — отложенные налоговые обязательства, руб.;

Нп — текущий налог на прибыль, руб.;

Пп — платежи из чистой прибыли.

В процессе анализа *необходимо обратить внимание* на следующие обстоятельства:

— *неприменение организацией ПБУ 18/02* — это оправданно, если организация является малым предприятием (неприменение ПБУ должно быть зафиксировано в учетной политике);

— *равенство налогооблагаемой прибыли (налоговой прибыли) и прибыли до налогообложения {бухгалтерской прибыли}*. С учетом множества факторов, которые влияют на эти показатели, такое совпадение маловероятно;

— *отсутствие затрат, не учитываемых при налогообложении прибыли*, которые должны быть практически у каждой организации;

— превышение бухгалтерской прибыли до налогообложения над налогооблагаемой прибылью.

Текущий налог на прибыль рассчитывается по формуле 4.33:

$$Нп = Ну + ПНО - ПНА + ОНА - ОНО, \quad (4.33)$$

где: Ну — условный налог на прибыль, руб.;

ПНО — постоянное налоговое обязательство, руб.;

ПНА — постоянный налоговый актив, руб.

С учетом формул чистой прибыли и текущего налога на прибыль можно сформировать следующую аналитическую формулу, которая позволяет оценивать *влияние факторов на чистую прибыль организации* (формула 4.34):

$$Пч = Пд - ПНО + ПНА - Н у - Пп. \quad (4.34)$$

В соответствии с этой формулой положительное влияние на чистую прибыль оказывают постоянные налоговые активы и отрицательное — постоянные налоговые обязательства, условный налог и прочие платежи, осуществляемые из чистой прибыли.

Налогооблагаемая прибыль рассчитывается по формуле 4.35:

$$Пн = Пд + Рп+ - Рп- + Рвв - Рвн, \quad (4.35)$$

где: $Рп+$ — постоянная разница (положительная), руб.;

$Рп-$ — постоянная разница (отрицательная), руб.;

$Рвв$ — временная вычитаемая разница, руб.;

$Рвн$ — временная налогооблагаемая разница, руб.

В процессе проведения анализа необходимо оценить отклонения бухгалтерской прибыли до налогообложения от налогооблагаемой прибыли (для организации выгодно превышение бухгалтерской прибыли над налогооблагаемой), эти отклонения обусловлены наличием постоянных и временных разниц.

Постоянные налоговые обязательства увеличивают текущий налог на прибыль отчетного периода относительно условного налога и, в частности, формируются вследствие следующих факторов:

— *корректировка (увеличение) налоговых доходов* в соответствии с нормами ст. 40 НК РФ. В этом случае бухгалтерские доходы оказываются ниже налоговых доходов, поскольку цены сделок в целях налогообложения увеличиваются в соответствии с рыночными ценами;

— *превышение фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли над расходами*, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения по расходам (затраты по компенсации за использование личного транспорта, представительские расходы, расходы на отдельные виды рекламы, расходы по командировкам, проценты по долговым обязательствам, др.);

— *наличие расходов, не признаваемых в целях налогообложения*. К ним, в частности, относятся социальные расходы: отдельные виды вознаграждений и премий работникам, оплата путевок сотрудникам, материальная помощь и другие расходы.

Постоянные налоговые активы уменьшают текущий налог на прибыль отчетного периода относительно условного налога и, в частности, формируются вследствие следующих факторов:

— *наличие доходов, которые не учитываются в целях налогообложения*, например, доходы в виде имущества, полученного безвозмездно, если уставный (складочный) капитал (фонд) получающей стороны более чем на 50% состоит из вклада (доли) передающей организации, проценты, полученные из бюджета за несвоевременный возврат налога;

— *наличие расходов, не признаваемых в целях бухгалтерского учета, но признаваемых в целях налогообложения* (такие расходы возникают, например, при

уценке основных средств, которая влияет на стоимость основных средств в бухгалтерском учете и не влияет на стоимость основных средств в налоговом учете, уценка приводит, таким образом, к тому, что бухгалтерская амортизация будет меньше налоговой и эта разница будет именно постоянной, и др.)

Отложенные налоговые активы увеличивают текущий налог на прибыль отчетного периода относительно условного налога, но приводят к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в следующих периодах. Отложенные налоговые активы, в частности формируются вследствие следующих факторов:

— **предоплата за реализуемую продукцию** при кассовом методе в целях налогообложения прибыли;

— **превышение сумм амортизации, начисленной для целей бухгалтерского учета над суммами амортизации, начисленной для целей определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль;**

— **перенос убытков на будущее** — налогоплательщик вправе осуществлять перенос убытка на будущее в течение десяти лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток; он также вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка;

— **убытки от реализации амортизируемого имущества** — если остаточная стоимость амортизируемого имущества с учетом расходов, связанных с его реализацией, превышает выручку от его реализации, разница между этими величинами признается убытком налогоплательщика, учитываемым в целях налогообложения; полученный убыток включается в состав прочих расходов налогоплательщика равными долями в течение срока, определяемого как разница между сроком полезного использования этого имущества и фактическим сроком его эксплуатации до момента реализации;

— **убытки от операций по уступке прав требования** (после наступления срока платежа) — отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованного товара (работ, услуг) признается убытком по сделке уступки права требования, который включается в состав прочих расходов налогоплательщика;

— **убытки по деятельности обслуживающих производств и хозяйств** — убыток налогоплательщик вправе перенести на срок, не превышающий десяти лет, и направить на его погашение только прибыль, полученную при осуществлении указанных видов деятельности;

— **излишняя уплата сумм налога на прибыль в бюджет;**

— **наличие кредиторской задолженности за приобретенные товары** (работы, услуги) при использовании кассового метода определения доходов и расходов в целях налогообложения;

Отложенные налоговые обязательства уменьшают текущий налог на прибыль отчетного периода относительно условного налога, но приводят к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в следующих периодах. Отложенные налоговые обязательства безусловно выгодны организации, поскольку способствуют росту финансовых результатов, в частности чистой прибыли. Этот вывод справедлив даже с учетом того, что временные налогооблагаемые разницы

приводят к увеличению налоговых платежей в последующих периодах, поскольку «время — это деньги» и возможность получить «отсрочку» по налоговым платежам выгодна организации. Отложенные налоговые обязательства формируются вследствие следующих факторов:

- **признание выручки от продажи продукции** (товаров, работ, услуг) и процентных доходов для налогообложения по кассовому методу;
- **превышение сумм амортизации**, начисленной для целей определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль над суммами амортизации, начисленной для целей бухгалтерского учета;
- **наличие расходов будущих периодов**, которые в налоговом учете сразу списываются на финансовые результаты;
- **списание косвенных расходов** сразу на финансовые результаты в налоговом учете;
- **отсрочка или рассрочка по уплате налога на прибыль;**
- **прочие.**

4.7 Анализ деловой активности

Целью анализа деловой активности является оценка качества менеджмента по критерию скорости преобразования активов организации в денежные средства. *Скорость преобразования активов в деньги* характеризуют не только эффективность организации, но и ее ликвидность, платежеспособность и кредитоспособность, поскольку, чем быстрее протекают бизнес-процессы в организации, тем меньше у нее проблем с обслуживанием обязательств и тем выше кредитоспособность.

Анализ деловой активности представлен коэффициентами оборачиваемости, показателями периода оборота и коэффициентами закрепления; при расчете показателей оборачиваемости сопоставляются показатели стоимости активов и выручки (расходов), при этом значения активов надо брать в среднегодовой оценке, однако в целях анализа динамики показателей оборачиваемости (особенно при анализе отчетности за один год) можно в расчетах использовать значения активов на начало года и конец года (сопоставляя их соответственно с выручкой (расходами) за предыдущий и отчетный год). *Коэффициенты оборачиваемости активов* показывают, с какой скоростью происходит преобразование активов в деньги, *период оборота* характеризует длительность одного оборота активов, а *коэффициент закрепления* отражает величину активов, необходимых для получения 1 рубля выручки.

Особого внимания заслуживает анализ факторов, влияющих на деловую активность организации. Они могут быть сгруппированы следующим образом:

- **структура активов:** чем больше удельный вес внеоборотных активов, тем ниже показатели оборачиваемости активов;
- **наличие неработающих активов:** чем их больше, тем ниже оборачиваемость активов;
- **схема закупки сырья и материалов:** чем больше размер завозимых партий, тем больше величина соответствующих запасов и ниже их оборачиваемость;

— **длительность производственного процесса:** чем процесс продолжительнее, тем ниже оборачиваемость запасов незавершенного производства;

— **конкурентоспособность продукции:** чем выше конкурентоспособность, тем выше оборачиваемость запасов готовой продукции;

— **платежеспособность покупателей и условия поставок продукции влияют на длительность оборота дебиторской задолженности:** чем выше платежеспособность покупателей, тем лучше показатели оборачиваемости дебиторской задолженности.

Расчет показателей оборачиваемости производится по следующим формулам.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов определяется по формуле 4.36:

$$\text{Кота} = \text{В} / \text{ОАср} \quad , \quad (4.36)$$

где: **В** — выручка от продажи товаров, руб.;

ОАср — среднегодовая стоимость оборотных активов, руб.

Коэффициент оборачиваемости запасов определяется по формуле 4.37:

$$\text{Кз} = \text{С} / \text{Зап.ср} \quad (4.37)$$

где: **С** — себестоимость проданных товаров, руб.;

Зап.ср — среднегодовая стоимость запасов, руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности определяется по формуле 4.38:

$$\text{Кдз} = \text{В} / \text{ДЗср} \quad , \quad (4.38)$$

где: **ДЗср** — среднегодовая дебиторская задолженность, руб.

Период оборота запасов определяется по формуле 4.39:

$$\text{Тзап} = 365 / \text{Кз} \quad . \quad (4.39)$$

Период оборота дебиторской задолженности (срок инкассации) определяется по формуле 4.40:

$$\text{Тдз} = 365 / \text{Кдз} \quad . \quad (4.40)$$

Коэффициент закрепления запасов определяется по формуле 4.41:

$$\text{З.} = \text{Зап.ср} / \text{В} \quad . \quad (4.41)$$

Коэффициент закрепления дебиторской задолженности определяется по формуле 4.42:

$$\text{Здз} = \text{ДЗср} / \text{В} \quad . \quad (4.42)$$

4.8 Анализ рентабельности собственного капитала по методике «Du Pont»

Методика «Du Pont» позволяет дать комплексную оценку основным факторам, влияющим на рентабельность собственного капитала организации, а именно: рентабельности продаж, деловой активности и мультипликатору собственного капитала. Поэтому представляется целесообразным заканчивать анализ финансовых результатов исследованием этой комплексной модели, предварительно рассмотрев показатели деловой активности, используемые в модели «Du Pont».

Модель «Du Pont» — одна из наиболее известных моделей факторного анализа рентабельности собственного капитала организации, она позволяет определить основную причину изменения рентабельности капитала. Необходимо

отметить, что способ повышения рентабельности за счет трех перечисленных факторов зависит от специфики деятельности организации. В частности, за счет маржи может повышать рентабельность та организация, которая выпускает высококачественную продукцию для сегмента, характеризующегося достаточно высокими доходами и низкой ценовой эластичностью спроса по цене; при этом, очевидно, что удельный вес постоянных расходов должен быть достаточно низким, поскольку высокая маржа обычно сопровождается низким объемом производства и реализации. Кроме того, поскольку высокая маржа — это всегда стимул конкурентам войти на рынок, руководство организации должно быть уверено в достаточной защищенности рынка от потенциальных производителей. Если направлением повышения рентабельности собственного капитала является оборачиваемость активов, то обслуживаемый сегмент рынка должен характеризоваться высокой эластичностью спроса по цене и невысокими доходами потенциальных покупателей, т.е. в этом случае речь идет о массовом рынке, а, следовательно, производственные мощности должны быть достаточны для удовлетворения спроса. Повысить рентабельность собственного капитала за счет мультипликатора, то есть за счет наращивания обязательств, можно только в том случае, если, во-первых, рентабельность активов организации значительно превышает стоимость привлекаемых обязательств и, во-вторых, в структуре ее активов внеоборотные имеют небольшой удельный вес, что позволяет организации в структуре источников финансирования иметь значительный удельный вес непостоянных источников.

Модель «Du Pont» может быть представлена формулой 4.43:

$$R_{ск} = BA / СК * B / BA * Пч / B \times 100\%. \quad (4.43)$$

В соответствии с этой мультипликативной моделью рентабельность собственного капитала представляет собой произведение уже упоминавшихся факторов: мультипликатор собственного капитала, оборачиваемость активов, чистая маржа.

В аналитических целях рассчитываются показатели этой модели за предыдущий и отчетный периоды, затем рассчитываются индексы роста факторов модели. По значениям рассчитанных индексов можно делать вывод о том, какие факторы и каким образом повлияли на результат — рентабельность собственного капитала. Анализировать модель «Du Pont» можно и с помощью *метода относительных разниц*.

Прирост рентабельности собственного капитала за счет мультипликатора собственного капитала будет рассчитываться по формуле 4.44:

$$\Delta R_{ф} = (\Delta \Phi / \Phi_0) * R_{ск} , \quad (4.44)$$

где: $\Delta \Phi$ — прирост мультипликатора в абсолютном исчислении;

Φ_0 — значение мультипликатора в предыдущем периоде;

$R_{ск}$ — рентабельность собственного капитала в предыдущем периоде.

Прирост рентабельности за счет второго фактора (оборачиваемость) рассчитывается по формуле 4.45:

$$\Delta R_{ск} = (\Delta K / K_0) * (R_{ск} + R_{ф}) , \quad (4.45)$$

где: ΔK — прирост оборачиваемости в абсолютном исчислении;

K_0 — оборачиваемость в предыдущем периоде.

Прирост рентабельности за счет чистой маржи рассчитывается по формуле 4.46:

$$\Delta RM = (\Delta M / M_0) * (R_{ск} + R_{ф} + R_{к}) , \quad (4.46)$$

где: ΔM — прирост маржи в абсолютном исчислении;

M_0 — маржа в предыдущем периоде.

Продолжением анализа по системе «Du Pont» является *анализ устойчивого темпа роста организации*, в соответствии с которым возможный рост организации, который приравнивается к потенциально возможному увеличению собственного капитала за счет нераспределенной прибыли, определяется факторами, рассматриваемыми в модели «Du Pont», а также дивидендной политикой организации (чем больше прибыли остается на предприятии в качестве нераспределенной, тем выше потенциальный рост). *Формула устойчивого темпа роста (4.47)* имеет вид:

$$P_z = (P_{нер} / СК) * 100\% = \\ = (A/СК) * (B/A) * (B/A) * (Пч/B) * (P_{нер}/Пч) * 100\%, \quad (4.47)$$

где $P_{нер}$ — нераспределенная прибыль в отчетном году (рассчитывается как разность чистой прибыли и дивидендов).

На основании этой формулы можно сделать такой вывод: темп прироста собственного капитала (а, следовательно, и рост организации) будет тем выше, чем больше заемного капитала привлечено на рубль собственного капитала, выше оборачиваемость активов, выше маржа прибыли и больше заработанной прибыли остается на предприятии в качестве нераспределенной.

Рассматриваемая методика анализа дает комплексную оценку деятельности организации, включая оценку конкурентоспособности продукции (через маржу), эффективности менеджмента (через оборачиваемость), структуры финансирования (через мультипликатор собственного капитала).

5 Анализ ресурсов организации

5.1 Анализ внеоборотных активов

5.1.1 Общие положения

Анализ внеоборотных активов необходим для оценки производственных возможностей организации и перспектив ее развития. Именно величина внеоборотных активов во многом определяет важнейшую экономическую характеристику организации — ее производственную мощность, а в сопоставлении с фактическим объемом производства — степень использования производственной мощности. Оценку производственной мощности организации по данным бухгалтерской отчетности дать невозможно, динамику коэффициента использования мощностей можно оценить, сопоставляя темп прироста стоимости внеоборотных активов (особенно основных средств) с динамикой выручки, если выручка растет более высокими темпами, то, скорее всего, загруженность производственных мощностей увеличивается, а эффективность их использования повышается. При этом необходимо учитывать в анализе внеоборотные активы (а именно основные средства) арендованные и переданные в аренду.

Общий анализ внеоборотных активов включает следующие этапы.

1. Анализ динамики внеоборотных активов.
2. Анализ структуры внеоборотных активов.
3. Факторный анализ изменения внеоборотных активов.
4. Анализ ограничений (обременения) права, то есть степени свободы в использовании внеоборотных активов (передача в аренду, залог, консервация, др.).
5. Анализ эффективности использования внеоборотных активов.
6. Оценка степени участия внеоборотных активов в хозяйственной деятельности.
7. Выявление активов, приобретенных и/или отчужденных на заведомо невыгодных условиях.
8. Оценка возможности возврата активов, внесенных в качестве финансовых вложений.
9. Оценка рыночной стоимости внеоборотных активов и возможности их реализации на рыночных условиях.

5.1.2 Анализ динамики и структуры внеоборотных активов

При оценке наличия и структуры внеоборотных активов следует обращать внимание на следующие *особенности анализа различных видов внеоборотных активов.*

1. **Нематериальные активы.** Значимость этого вида активов (особенно объектов интеллектуальной собственности) возрастает по мере развития рыночной экономики. К нематериальным активам могут быть отнесены:

— произведения науки, литературы и искусства;

- программы для электронных вычислительных машин;
- изобретения;
- полезные модели;
- селекционные достижения;
- секреты производства (ноу-хау);
- товарные знаки и знаки обслуживания.

В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Отдельному учету в балансовом отчете подлежат *Результаты исследований и разработок*. Информация о расходах по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам отражается в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы.

Аналитический учет расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам ведется обособленно по видам работ, договорам (заказам).

В составе расходов на НИОКР принимаются во внимание работы:

- по которым получены результаты, подлежащие правовой охране, но не оформленные в установленном законодательством порядке;

- по которым получены результаты, не подлежащие правовой охране в соответствии с нормами действующего законодательства.

В состав расходов при выполнении научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ включаются:

- стоимость материально-производственных запасов и услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении указанных работ;

- затраты на заработную плату и другие выплаты работникам, непосредственно занятым при выполнении указанных работ по трудовому договору;

- отчисления на социальные нужды (в т.ч. единый социальный налог);

- стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний и исследований;

- амортизация объектов основных средств и нематериальных активов, используемых при выполнении указанных работ;

- затраты на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других объектов основных средств и иного имущества;

- общехозяйственные расходы, в случае если они непосредственно связаны с выполнением данных работ;

- прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, включая расходы по проведению испытаний.

Проблемы в анализе нематериальных активов связаны в первую очередь со сложностью получения адекватной оценки эффективности их использования, а также оценки их стоимости, которая подвержена значительным колебаниям. Анализ нематериальных активов включает анализ их состава, структуры, динамики, степени

использования в хозяйственной деятельности и эффективности такого использования.

2. **Основные средства.** Для предприятия реального сектора экономики — это *основной элемент* внеоборотных активов, наличие основных средств — свидетельство надежности и долгосрочности бизнеса. Анализ основных средств в обязательном порядке включает оценку их состояния, эффективности использования, а также структуры в разрезе активной и пассивной части. Особого внимания заслуживает недвижимость, в том числе земельные участки, принадлежащие организации. Для анализа недвижимого имущества необходимо использовать информацию, содержащуюся в свидетельствах о государственной регистрации права. В процессе анализа следует обратить внимание на площадь объектов права, вид права на объекты недвижимости, а также возможные ограничения права. Кроме того, необходимо оценить местоположение недвижимости с точки зрения близости к транспортным магистралям, доступности систем жизнеобеспечения, а также местоположение относительно рынков сбыта и поставок

3. **Доходные вложения в материальные ценности.** Для предприятия реального сектора экономики наличие этих активов можно оценивать двояко: с одной стороны, это свидетельство отвлечения средств от основной деятельности; но с другой — это признак диверсификации активов и доходов, что в целом повышает надежность организации. К тому же лизинговые операции приводят к снижению налоговой нагрузки, особенно если организация работает в составе группы. Анализ доходных вложений в материальные ценности включает: оценку целесообразности осуществления этих вложений; анализ их эффективности; оценку соответствия получаемого дохода рыночному уровню (при этом можно ориентироваться на то, что арендный процент должен соответствовать среднему рыночному кредитному проценту, а стоимость передаваемого имущества должна соответствовать его рыночной стоимости); оценку возможностей возврата имущества и возникающие в этом случае санкции.

4. **Финансовые вложения.** В процессе анализа необходимо учитывать, что целью осуществления долгосрочных финансовых вложений является получение прибыли, приобретение контроля над другими организациями, а также вывод активов из организаций в интересах менеджмента и отдельных акционеров. Наличие долгосрочных финансовых вложений в форме вкладов в уставные капиталы других организаций свидетельствует о том, что организация функционирует в составе группы организаций, а это делает бизнес более устойчивым и конкурентоспособным. При этом надо учитывать, что стоимость вложений в уставные капиталы никак не характеризует величину организаций, в уставном капитале которых участвует анализируемая организация. Особого внимания заслуживают операции по внесению имущества в уставный капитал других организаций, а именно: адекватность оценки этого имущества и целесообразность этих операций с точки зрения эффективности деятельности, как отдельной организации, так и группы в целом.

5. Отложенные налоговые активы. Наличие отложенных налоговых активов не выгодно организации, поскольку они по своей экономической сущности представляют собой «предоплату» налога на прибыль.

В процессе анализа внеоборотных активов целесообразно оценить степень свободы организации в распоряжении внеоборотными активами (ограничения права). В частности, нужно получить данные об амортизируемом имуществе, переданном в аренду, имуществе, находящемся в залоге, а также основных средствах, переведенных на консервацию.

5.1.3 Анализ основных средств

Анализ динамики и структуры основных средств

Анализировать основные средства целесообразно в разрезе их активной части (непосредственно влияющей на величину производственной мощности) и пассивной части, а также в разрезе их натурально-вещественной структуры.

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, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

К активной части основных средств, как правило, относят машины и оборудование, к пассивной — земельные участки, здания и сооружения.

В процессе анализа необходимо обратить внимание на основные средства, арендованные организацией, что увеличивает ее производственные возможности и на основные средства, переданные в аренду, что уменьшает ее производственные возможности. При этом надо учитывать, что основные средства, полученные по лизингу, могут учитываться на балансе у лизингополучателя в составе основных средств, а могут учитываться у лизингодателя. Это несколько усложняет анализ в части определения основных средств, используемых организацией.

При оценке показателей динамики основных средств необходимо сравнивать темпы прироста имущества с темпами прироста финансовых результатов, рост которых, безусловно, должен быть выше. Отсутствие роста основных средств при значительном увеличении финансовых результатов может быть следствием уценки основных средств, перехода на арендованные основные средства, кроме того, это, скорее всего, свидетельствует о росте эффективности их использования.

Анализ показателей состояния основных средств

Анализ состояния основных средств имеет особое значение для экономического анализа организации, поскольку косвенно характеризует долгосрочность целей владельцев, т.е. показывает, стремятся ли владельцы получить краткосрочную прибыль (об этом свидетельствует отсутствие инвестиций во внеоборотные активы и, особенно, в основные средства) или нацелены на долгосрочную перспективу (признаком чего является активная инвестиционная политика). Показатели состояния основных средств, особенно коэффициент ввода, характеризующий инвестиционную активность организации, во многом определяют будущее состояние производственного потенциала организации,

конкурентоспособность ее продукции и в целом динамику объема производства. В этой связи в процессе анализа необходимо особое внимание уделять рассмотрению объема и структуры, осуществляемых в организации инвестиций, то есть анализу поступления основных средств.

Показатели состояния основных средств рассчитываются по следующим формулам 5.1 – 5.5.

Коэффициент ввода основных средств:

$$K_{вв} = (ОС_{вв} / ОС_{к}) \times 100 \% , \quad (5.1)$$

где: $ОС_{вв}$ — стоимость введенных основных средств, руб.;

$ОС_{к}$ — первоначальная стоимость основных средств на конец года, руб.

Коэффициент выбытия основных средств:

$$K_{в} = (ОС_{в} / ОС_{н}) \times 100 \% , \quad (5.2)$$

где: $ОС_{в}$ — стоимость выбывших основных средств, руб.;

$ОС_{н}$ — первоначальная стоимость основных средств на начало года, руб.

Средняя норма амортизации:

$$Н_{а} = (A_{г} / ОС_{п}) \times 100 \% , \quad (5.3)$$

где: $A_{г}$ — годовая величина амортизации основных средств, руб.;

$ОС_{п}$ — среднегодовая первоначальная стоимость основных средств, руб.

Коэффициент износа основных средств (рассчитывается на начало и конец года):

$$K_{и} = (\sum A / ОС_{п}) \times 100 \% , \quad (5.4)$$

где: $\sum A$ — суммарная начисленная амортизация основных средств на начало или конец года, руб.;

$ОС_{п}$ — первоначальная стоимость основных средств соответственно на начало или конец года, руб.

Коэффициент годности основных средств (рассчитывается на начало и конец года):

$$K_{г} = (ОС_{о} / ОС_{п}) \times 100 \% , \quad (5.5)$$

где $ОС_{о}$ — остаточная стоимость основных средств на начало или конец года, руб.

Определенный интерес представляют коэффициенты состояния основных средств в разрезе их активной и пассивной частей (их расчет возможен на основе бухгалтерской отчетности). Очевидно, что конкурентоспособность выпускаемой продукции в значительной степени зависит от степени обновляемости активной части основных средств. Степень изношенности и годности пассивной части основных средств имеет менее значительное влияние на конкурентоспособность продукции.

В процессе интерпретации полученных результатов можно воспользоваться следующим неравенством, которое справедливо для организации, осуществляющей расширенное воспроизводство при снижающемся уровне износа основных средств:

$$Н_{а} < K_{в} < K_{вв}.$$

Превышение коэффициента выбытия над средней нормой амортизации свидетельствует о том, что списываемый износ превышает начисляемый. Это приводит к снижению уровня износа основных средств. Превышение коэффициента ввода над коэффициентом выбытия приводит, очевидно, к расширенному воспроизводству. Комплексную оценку состоянию основных средств, безусловно, дают коэффициенты износа и годности. Пороговым значением этих коэффициентов

можно считать 50%. Если износ превышает этот уровень, то состояние основных средств можно оценивать как недостаточно хорошее. Очень показательна динамика этих коэффициентов: снижение уровня износа положительно характеризует организацию (и наоборот). При осуществлении всех приведенных выше расчетов, обязательно следует учитывать, что способы начисления амортизации кардинальным образом влияют на перечисленные показатели, особенно на показатели износа и годности (нелинейные способы амортизации ухудшают оценку годности основных средств).

Оценка показателей состояния основных средств во многом зависит от степени достоверности оценки основных средств. При этом необходимо учитывать, что адекватность оценки основных средств будет влиять в основном на коэффициенты ввода основных средств. Так, если основные средства недооценены, рассчитанные коэффициенты ввода будут более высокими, а выводы более оптимистичными, чем действительное состояние дел. И, наоборот, завышенная оценка основных средств приводит к занижению коэффициента ввода.

Определенный интерес представляют собой *показатели, оценивающие временные характеристики состояния основных средств*. В частности, это следующие показатели (формулы 5.6 – 5.11).

Средний нормативный срок полезного использования основных средств:

$$T_n = O_{\text{сп.ср}} / A_{\text{г}} . \quad (5.6)$$

Средний остаточный срок полезного использования основных средств:

$$T_o = O_{\text{со.ср}} / A_{\text{г.ср}} , \quad (5.7)$$

где $O_{\text{со.ср}}$ — среднегодовая остаточная стоимость основных средств, руб.

Средний фактический срок полезного использования основных средств:

$$T_{\text{ф}} = \sum A / A_{\text{г.ср}} . \quad (5.8)$$

Средний период полного обновления основных средств:

$$T_{\text{вв}} = O_{\text{спер}} / O_{\text{свв}} . \quad (5.9)$$

Средний период полного выбытия основных средств:

$$T_{\text{в}} = O_{\text{спер}} / O_{\text{св}} . \quad (5.10)$$

Для оценки соотношения между временными характеристиками состояния основных средств можно воспользоваться неравенством (5.11):

$$T_n > T_o > T_{\text{вв}} . \quad (5.11)$$

Это неравенство отражает тот факт, что экономическая жизнь основных средств должна быть короче их нормативного срока полезного использования, что обычно характерно для успешных развивающихся организаций, поскольку новые основные средства характеризуются более высокой производительностью, более низкими затратами на ремонт, позволяют выпускать более конкурентоспособную продукцию. Негативных налоговых последствий (по НДС и налогу на прибыль) при списании основного средства до окончания нормативного срока его полезного использования также не возникает. Для организаций, испытывающих затруднения, наоборот, характерно превышение экономической жизни основных средств над их нормативным сроком использования, что приводит к эксплуатации полностью амортизированных основных средств.

Анализ показателей эффективности использования основных средств

Показатели эффективности использования основных средств отражают соотношение полученных финансовых результатов организации и используемых для достижения этих результатов основных средств.

Основными показателями, оценивающими эффективность использования основных средств, являются фондоотдача и рентабельность основных средств, алгоритм расчета которых представляет собой отношение выручки или прибыли к стоимости основных средств. При обосновании показателя прибыли, используемого в расчетах (прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль), необходимо учитывать, что в этой прибыли должен быть отражен результат использования основных средств, без включения в нее результатов от операций, в которых основные средства не участвуют (доходы от участия в других организациях, полученные проценты, прочие доходы). В качестве показателя основных средств обычно используется показатель среднегодовой остаточной стоимости, однако если организация арендует значительное количество основных средств или, наоборот, передает свои основные средства, необходимо использовать в формуле показатель первоначальной стоимости основных средств с учетом арендованных средств и за вычетом основных средств, переданных в аренду.

Фондоотдача рассчитывается по формуле 5.12

$$\text{ФО} = \text{В} / \text{ОСо.ср} \quad , \quad (5.12)$$

где **ОСо.ср** — среднегодовая остаточная стоимость основных средств, руб.

Для более полной оценки динамики фондоотдачи можно воспользоваться возможностями факторного анализа, применяя, например, следующие модели фондоотдачи (формулы 5.13- 5.14).

Фондоотдача как произведение фондоотдачи основных средств и доли активной части основных средств:

$$\text{ФО} = \text{ФОа} * \text{Да} \quad , \quad (5.13)$$

где: **ФОа** — фондоотдача активной части основных средств, рассчитывается как отношение выручки к стоимости активной части основных средств (машины и оборудование), руб./руб.;

Да — доля активной части в структуре основных средств, рассчитывается как отношение стоимости активной части основных средств к их суммарной стоимости.

Фондоотдача как отношение производительности труда и фондовооруженности труда:

$$\text{ФО} = \text{ПТ} / \text{ФВ} \quad , \quad (5.14)$$

где: **ПТ** — производительность труда (отношение выручки от продажи, за определенный период, к численности работников), руб./чел;

ФВ—фондовооруженность труда (отношение стоимости основных средств к средней численности персонала), руб./чел.

Рентабельность основных средств представляет собой отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств (формула 5.15):

$$\text{Рос} = (\text{Ппр} / \text{ОСо.ср}) * 100\% \quad , \quad (5.15)$$

где **Ппр** — прибыль от продаж, руб.

Факторные модели рентабельности основных средств могут быть представлены следующим образом.

Рентабельность основных средств как произведение рентабельности продаж (маржи) и фондоотдачи основных средств (формула 5.16):

$$R_{oc} = R_{п} \times \Phi_{O} \quad , \quad (5.16)$$

$R_{п}$ — рентабельность продаж (отношение прибыли от продаж к выручке), %.

Одним из существенных аспектов анализа использования основных средств является расчет приростов выручки, полученных от экстенсивных и интенсивных факторов, характеризующих основные средства.

Влияние экстенсивных факторов, которые характеризуют количественный аспект основных средств, оценивается с помощью формулы 5.17:

$$\Delta B_{э} = \Phi_{00} \times (O_{Ск} - O_{Сн}) \quad , \quad (5.17)$$

где Φ_{00} — фондоотдача основных средств в предыдущем периоде.

Влияние интенсивных факторов, которые характеризуют качественный аспект основных средств и оценивают эффективность их использования в единицу времени, рассчитывается с помощью формулы 5.18:

$$\Delta B_{и} = O_{Ск} \times (\Phi_{O1} - \Phi_{O0}) \quad . \quad (5.18)$$

В процессе интерпретации полученных результатов необходимо учитывать, что показатели использования основных средств зависят от достоверности оценки основных средств: если основные средства недооценены, то показатели эффективности их использования будут завышены (и, наоборот).

Эффективность использования основных средств также характеризуют *фондоёмкость* (отношение стоимости основных средств к выручке) и *фондовооруженность* (отношение стоимости основных средств к численности работающих).

5.1.4 Анализ стратегии финансирования внеоборотных активов

Финансовые вложения во внеоборотные активы организации характеризуют ее инвестиционную деятельность, в свою очередь, именно инвестиционная деятельность в основном определяет стратегическое развитие предприятия.

Целью анализа является определение состава и структуры источников финансирования развития организации и оценка экономических последствий использования тех или иных источников. Общий анализ источников финансирования организации проводится на основе показателей пассива баланса. Состав и структура источников финансирования организации оказывает влияние на следующие *показатели деятельности организации*.

1. *Затраты на финансирование*, формализуемые в виде средневзвешенной стоимости капитала организации, которая показывает средневзвешенную величину затрат после налогообложения, связанных с обслуживанием источников долгосрочного финансирования. Этот показатель применяется в качестве критерия минимально приемлемой рентабельности новых инвестиций и в качестве дисконта при оценке стоимости организации. *Средневзвешенная стоимость капитала* рассчитывается как сумма затрат на источники финансирования организации.

2. *Уровень финансового риска* определяется соотношением собственных и заемных источников финансирования и зависит от структуры пассива баланса. Уровень финансового риска естественно оказывает влияние на кредитоспособность организации.

3. *Структура контроля*, которая, вероятно, будет изменяться при привлечении в качестве источников финансирования средств участников, в результате чего меняются доли в уставном капитале и, соответственно, структура контроля.

4. *Эффект финансового рычага* возникает при привлечении заемных источников и может привести к повышению рентабельности собственного капитала, если стоимость привлекаемых заемных источников меньше, чем рентабельность активов организации.

5. *Дополнительные обременяющие организацию условия привлечения капитала*, такие, как необходимость обеспечения (залог, гарантия, поручительство), ограничения на деятельность организации, предусматриваемые обычно в кредитных и лизинговых договорах, необходимость страхования имущества (например, передаваемого по лизингу), др.

Использование прибыли как источника финансирования. Использование текущей прибыли в качестве источника финансирования внеоборотных активов говорит о том, что владельцы организации имеют долгосрочные цели относительно бизнеса, и рассчитывают на получение прибыли в перспективе. Это также повышает кредитоспособность организации и ее привлекательность для внешних кредиторов и инвесторов.

Использование лизинга как источника финансирования. Лизинг, разрешая применение повышающих коэффициентов к нормам амортизации, позволяет иметь экономию по налогу на прибыль и налогу на имущество.

Организация имеет также выигрыш от эффекта финансового рычага, однако недоступность информации об уровне лизингового процента не позволяет количественно оценить этот эффект.

5.2. Анализ оборотных активов

Общие положения

Оборотные активы, являясь одним из экономических ресурсов организации, влияют на ее производственные возможности. Вместе с тем оборотные активы характеризуются более высоким уровнем ликвидности, чем другие виды материальных ресурсов, поэтому они во многом определяют степень ликвидности и финансовой устойчивости самой организации. Анализ оборотных активов позволяет уточнить выводы о финансовой устойчивости организации на основе анализа состава, структуры и стратегии финансирования оборотных активов. Анализ оборотных активов целесообразно начинать с предварительного анализа, в ходе которого устанавливается степень свободы организации в распоряжении оборотными активами, которая может быть ограничена залогом оборотных активов (информация об этом отражается в разделе «Обеспечения» формы № 5). Кроме того, на этапе предварительного анализа дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, может быть исключена из состава оборотных активов в целях их анализа.

5.2.1 Анализ структуры и динамики оборотных активов

В процессе анализа оборотных активов целесообразно рассмотреть их динамику в сравнении с динамикой выручки и четыре варианта их структуры.

1. Структура оборотных активов по элементам. Элементы оборотных активов:

- запасы и НДС по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность;
- финансовые вложения (краткосрочные);
- денежные средства и денежные эквиваленты.

Для обоснования показателей оптимальной структуры оборотных активов можно воспользоваться ограничениями по коэффициентам ликвидности, а именно: ограничениями по коэффициенту абсолютной ликвидности (0,2), промежуточной ликвидности (0,7), текущей ликвидности (2). Исходя из этих соотношений, доля запасов и НДС в структуре оборотных активов должна быть равной 65%, доля дебиторской задолженности — 25%, доля финансовых вложений (краткосрочных), денежных средств денежных эквивалентов — 10%.

2. Структура оборотных активов по ликвидности. С точки зрения ликвидности оборотные активы можно разделить на:

— *неликвидные активы* — затраты в незавершенном производстве, расходы будущих периодов, налог на добавленную стоимость (особенно если это НДС по приобретенным внеоборотным активам), дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, выданные авансы;

— *ликвидные активы* — сырье, материалы и другие аналогичные ценности, готовая продукция и товары для перепродажи, отгруженные товары, прочие запасы и затраты, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев (кроме выданных авансов), прочие оборотные активы;

— *высоколиквидные активы* — финансовые вложения (краткосрочные), денежные средства и денежные эквиваленты.

Для оптимальной структуры оборотных активов представляется, что неликвидные активы не должны превышать 30—40% суммы оборотных активов, ликвидные — должны составлять 50—60%, высоколиквидные — приблизительно 10%.

3. Структура по сферам приложения. Оборотные активы, совершая кругооборот, переходят из сферы обращения в сферу производства и далее опять в сферу обращения в соответствии с формулой:

Деньги - Товар - Деньги'.

Оборотные активы, находящиеся в сфере производства (оборотные производственные фонды), включают:

- запасы сырья, материалов и других материальных ценностей;
- затраты в незавершенном производстве;

Оборотные активы, пребывающие в сфере обращения (фонды обращения):

- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;
- готовая продукция и товары для перепродажи;
- отгруженные товары;
- дебиторская задолженность;

- финансовые вложения (краткосрочные);
- денежные средства и денежные эквиваленты.

4. Структура по нормируемости. В зависимости от степени нормируемости различают *нормируемые оборотные средства* (запасы сырья, материалов и иных аналогичных ценностей, затраты в незавершенном производстве, готовую продукцию, товары для перепродажи и отгруженные товары) и *ненормируемые оборотные средства* (расходы будущих периодов, прочие запасы и затраты, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность, финансовые вложения (краткосрочные), денежные средства и денежные эквиваленты, прочие оборотные активы).

В процессе оценки результатов анализа необходимо сравнивать темпы прироста составляющих оборотных активов с темпом прироста выручки. Можно предполагать наличие проблем в организации в случаях превышения темпов прироста оборотных активов над темпами прироста выручки. Например, если запасы сырья увеличиваются более высокими темпами, чем выручка, то это может быть признаком наличия избыточных запасов, роста материалоемкости продукции, значительного роста цен на сырье (превосходящего общий рост цен), а также неэффективной работы службы снабжения. Чрезмерный рост затрат в незавершенном производстве может свидетельствовать о проблемах в сфере производства, сверхнормативных простоях, нарушении производственного цикла. Чрезмерный рост запасов готовой продукции является первым признаком снижения конкурентоспособности продукции, что в будущем может привести к падению объема продаж и снижению финансовых результатов.

5.2.2 Анализ эффективности использования оборотных активов

Для анализа эффективности использования оборотных активов используются *показатели деловой активности или оборачиваемости* (рассмотрены ранее), кроме того, можно рассчитать *показатель рентабельности оборотных активов* и сделать *факторный анализ* прироста выручки за счет интенсивных и экстенсивных факторов использования оборотных активов.

Рентабельность оборотных активов определяется по формуле 5.19 :

$$R_o = (\text{Ппр} / \text{Оаср}) \times 100\% \quad , \quad (5.19)$$

где: **Ппр** — прибыль от продаж, руб.;

Оаср — среднегодовая стоимость оборотных активов, руб.

Факторная модель рентабельности оборотных активов представляет рентабельность как функцию от рентабельности продаж и коэффициента оборачиваемости оборотных активов (формула 5.20):

$$R_o = R_{\text{пр}} * k_o \quad , \quad (5.20)$$

где: **Rпр** — рентабельность продаж, %;

k_o — коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Расчет приростов выручки, полученных от экстенсивных и интенсивных факторов, характеризующих оборотные активы.

Влияние экстенсивных факторов, которые характеризуют количественный аспект оборотных активов, оценивается с помощью формулы 5.21:

$$\Delta B_{\text{э}} = k_o \times (\text{Оак} - \text{Оан}) \quad , \quad (5.21)$$

где: k_0 — коэффициент оборачиваемости оборотных активов в предыдущем периоде;

$O_{Ак}$ — стоимость оборотных активов на конец года, руб.;

$O_{Ан}$ — стоимость оборотных активов на начало года, руб.

Влияние интенсивных факторов, которые характеризуют качественный аспект оборотных активов и оценивают эффективность их использования в единицу времени, рассчитывается с помощью формулы 5.22:

$$ДВи = O_{Ак} \times (k_{01} - k_{00}), \quad (5.22)$$

где: k_{01} — значение коэффициента оборачиваемости за отчетный период;

k_{00} — значение коэффициента оборачиваемости за предыдущий период.

5.2.3 Анализ стратегии финансирования оборотных активов

В качестве источников финансирования оборотных активов организация может использовать собственные оборотные средства (самый устойчивый и дорогой источник), долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, а также кредиторскую задолженность. В процессе анализа устанавливаются удельные веса перечисленных источников, а также сопоставляется величина источников с величиной отдельных составляющих оборотных активов. Баланс между оборотными активами и источниками их финансирования приведен в табл. 5.1.

Оценивая результаты анализа стратегии финансирования, следует указать основной источник финансирования оборотных активов. Для оценки степени рискованности стратегии финансирования оборотных активов надо сравнить величину устойчивых источников финансирования (собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства) с величиной запасов организации в сумме с НДС по приобретенным ценностям. Стратегия финансирования может быть признана достаточно надежной, если запасы профинансированы устойчивыми источниками финансирования, если же организация финансирует свои оборотные активы в основном кредиторской задолженностью, то такая стратегия является высокорискованной, но и малозатратной.

Таблица 5.1

Баланс оборотных активов и источников их финансирования

Элемент оборотных активов	Источник финансирования оборотных активов
Запасы и НДС по приобретенным ценностям	Собственные оборотные средства (часть собственного капитала организации)
	Долгосрочные пассивы
Дебиторская задолженность	Заемные средства (краткосрочные)
Финансовые вложения (краткосрочные), денежные средства и денежные эквиваленты	Кредиторская задолженность
Итого оборотные активы	Итого источники финансирования оборотных средств

5.3 Анализ труда и заработной платы

5.3.1 Анализ структуры персонала и показателей движения персонала

Основная цель анализа труда и заработной платы — оценить качество трудовых ресурсов организации, эффективность системы мотивации труда и, в целом, эффективность управления персоналом.

В процессе проведения экономического анализа персонала необходимо дать оценку структуры персонала по следующим признакам:

- категории персонала (профессии рабочих, должности служащих — руководителей, специалистов, других служащих);
- возраст и стаж работы в организации;
- уровень образования персонала;
- уровень квалификации;
- отношение к продукции (прямой и косвенный персонал);
- принадлежность к собственникам организации (собственники и наемные работники).

Следующим этапом анализа персонала является *расчет показателей движения персонала*, которые оценивают динамику персонала и интенсивность процессов движения персонала, а также косвенно отражают качество персонала.

Темп прироста численности работников характеризует динамику численности персонала, при сопоставлении с темпом прироста объема производства в натуральных единицах дает возможность оценить обоснованность роста численности. Темп прироста численности в общем случае должен быть ниже темпа прироста объема производства.

Коэффициент общего оборота — отношение суммарного числа принятых и выбывших работников за отчетный период к среднесписочной численности работников (формула 5.23):

$$K_{oo} = (Чп + Чу) / Чс , \quad (5.23)$$

где: **Чп** — численность принятых работников, чел.;

Чу — численность уволенных работников, чел.;

Чс — среднесписочная численность работников, чел.

Коэффициент оборота по приему — отношение числа принятых работников к среднесписочной численности работников (формула 5.24):

$$K_{op} = Чп / Чс . \quad (5.24)$$

Коэффициент оборота по выбытию — отношение числа выбывших работников к среднесписочной численности работников (формула 5.25):

$$K_{ob} = Чу / Чс . \quad (5.25)$$

Коэффициент текучести кадров — отношение числа уволенных по нежелательным причинам (по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины) к среднесписочной численности работников (формула 5.26):

$$K_{tk} = Чун / Чс , \quad (5.26)$$

где: **Чун** — численность уволенных по нежелательным причинам.

Коэффициент текучести кадров позволяет косвенно оценить качество персонала, при высоких значениях коэффициента, качество персонала можно оценивать как низкое.

Коэффициент восполнения работников — отношение численности принятых работников к численности выбывших работников (формула 5.27):

$$K_{\text{в}} = \frac{Ч_{\text{п}}}{Ч_{\text{у}}} . \quad (5.27)$$

Коэффициент постоянства персонала — отношение численности работников, отработавших весь год, к среднесписочной численности работников (формула 5.28):

$$K_{\text{п}} = \frac{Ч_{\text{ог}}}{Ч_{\text{с}}} . \quad (5.28)$$

где $Ч_{\text{ог}}$ — численность работников, отработавших весь год, чел.

Оценивая рассчитанные значения показателей движения персонала, необходимо оценивать, как меняется «качество» персонала, которое может быть оценено уровнем квалификации, образования, возрастом, стажем работы и другими показателями. При повышении «качества» персонала, можно положительно оценивать показатели его движения. Вместе с тем следует учитывать, что высокая степень постоянства персонала в целом положительно характеризует организацию, однако изменения в технологиях, видах деятельности, номенклатуре выпускаемой продукции может вызвать объективную необходимость смены персонала (при этом всегда негативно оцениваются высокие значения коэффициента текучести кадров).

5.3.2 Анализ производительности труда и заработной платы

Анализ заключается в расчете показателей производительности труда, факторном анализе показателей эффективности труда и сравнении темпов роста производительности труда и заработной платы.

Для оценки производительности труда можно использовать два показателя — отношение выручки от продаж к численности работников и отношение добавленной стоимости к численности работников.

Производительность труда, рассчитанная через выручку от продаж (формула 5.29):

$$ПТ = \frac{В}{Ч_{\text{с}}} . \quad (5.29)$$

Производительность труда, рассчитанная через добавленную стоимость (формула 5.30):

$$ПТ = \frac{(В - МЗ)}{Ч_{\text{с}}} , \quad (5.30)$$

где $МЗ$ — материальные затраты, руб.

Второй показатель, безусловно, более точно отражает вклад работников предприятия в создание новой стоимости, поскольку исключает из оценки эффективности труда фактор приобретенных ценностей — материальных ресурсов, в которых заключен прошлый труд.

Для дальнейшего анализа производительности труда целесообразно использовать факторные модели, предварительно определив *основные факторы, влияющие на уровень производительности*. В частности эти факторы можно формализовать следующим образом:

— качество персонала (уровень образования, квалификации, возраст, стаж работы, другие характеристики);

- фондовооруженность персонала (оценивается через отношение стоимости основных средств к численности персонала);
- эффективность основных средств и применяемых технологий (можно оценить через показатель фондоотдачи);
- эффективность системы мотивации персонала (по бухгалтерской отчетности можно косвенно оценить через отношение выручки к заработной плате, то есть через показатель зарплатоотдачи);
- уровень оплаты труда.

С учетом перечисленных факторов, модели производительности труда могут выглядеть следующим образом.

Производительность труда как функция фондоотдачи и фондовооруженности (формула 5.31):

$$ПТ = ФО \times ФВ. \quad (5.31)$$

Производительность труда как функция средней заработной платы и зарплатоотдачи (формула 5.32):

$$ПТ = ЗПер * ЗО, \quad (5.32)$$

где: **ЗПер** — средняя заработная плата работников, руб.;

ЗО — зарплатоотдача, руб./руб.

Так же, как в анализе основных средств и анализе оборотных активов, необходимо рассчитать *прирост выручки, полученный от экстенсивных и интенсивных факторов, характеризующих персонал.*

Влияние экстенсивных факторов, которые характеризуют численность работников, оценивается с помощью формулы 5.33:

$$\Delta Вэ = ПТо * (Ч1 - Ч0), \quad (5.33)$$

где: **ПТо** — производительность труда в предыдущем периоде, руб. в год/чел.;

Ч1 — численность работников в отчетном периоде, чел.;

Ч0 — численность работников в предыдущем периоде, чел.

Влияние интенсивных факторов, которые характеризуют производительность труда, рассчитывается с помощью формулы 5.34:

$$\Delta Вн = Ч1 \times (ПТ1 - ПТо). \quad (5.34)$$

Завершается анализ эффективности использования труда *анализом соотношения темпов прироста производительности труда и заработной платы.* Для этого анализа необходимо рассчитать темпы прироста обоих показателей (формулы 5.35 – 5.36).

Темп прироста производительности труда:

$$Тпт = ((ПТ1 - ПТо) / ПТо) \times 100\%. \quad (5.35)$$

Темп прироста средней заработной платы:

$$Тзп = ((ЗПер1 - ЗПер0) / ЗПер0) \times 100\%, \quad (5.36)$$

где: **ЗПер1** — средняя заработная плата в отчетном году, руб.;

ЗПер0 — средняя заработная плата в предыдущем году, руб.

Оценка соотношения темпов прироста производительности труда и заработной платы дает основание сделать вывод о том, в чью пользу перераспределяется добавленная стоимость — в пользу работников (если темп

прироста заработной платы опережает темп прироста производительности труда) или в пользу владельцев (если темп прироста производительности труда выше темпа прироста заработной платы).

5.3.3 Анализ эффективности затрат на труд

Показатели анализа эффективности затрат на оплату труда (зарплатоотдачи) формируются как соотношения между финансовыми результатами организации (выручка, добавленная стоимость, прибыль) и затратами на оплату труда. Показатели зарплатоотдачи можно также интерпретировать как показатели, оценивающие эффективность системы мотивации персонала, ведь если система мотивации эффективна, то рост заработной платы будет сопровождаться более высоким ростом финансовых результатов.

Показатели зарплатоотдачи можно определить относительно выручки, относительно добавленной стоимости или прибыли от продаж (формулы 5.37 – 5.39):

$$ЗОВ = В / ЗОТ ; \quad (5.37)$$

$$ЗОдс = ДС / ЗОТ ; \quad (5.38)$$

$$ЗОпп = Ппр / ЗОТ . \quad (5.39)$$

где: **ЗОТ** — затраты на оплату труда, руб.;

ДС — добавленная стоимость, руб.;

Ппр — прибыль от продаж, руб.

Необходимо отметить, что зарплатоотдача — это частный показатель оценки эффективности затрат на труд. Затраты на труд — это не только заработная плата, но и другие расходы организации, в частности премии, социальные расходы (оплата отдыха, лечения), расходы, связанные с содержанием работников (одежда, питание, отпускные, выходные пособия), затраты на наем, подготовку, обучение персонала, налоговые расходы, связанные с оплатой труда персонала, другие расходы. Более общие показатели для оценки эффективности затрат на труд будут рассчитываться как отношение финансовых результатов к затратам на труд.

5.4 Анализ финансовых вложений предприятия

Финансовые вложения можно сгруппировать следующим образом:

- долговые и долевые ценные бумаги, в том числе государственные и муниципальные ценные бумаги;
- вклады в уставные капиталы других организаций;
- предоставленные другим организациям займы;
- депозитные вклады в кредитных организациях;
- дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования;
- вклады организации — товарища по договору простого товарищества;
- прочие.

Финансовые вложения выполняют различные функции в деятельности организации, среди которых можно отметить следующие:

- получение дополнительного дохода и стабилизация доходов, получаемых организацией от основной деятельности;

- обеспечение ликвидности организации и улучшение структуры ее баланса;
- использование ликвидных финансовых вложений в качестве обеспечения при получении кредита;
- формирование холдинговой структуры через участие в уставном капитале других организаций.

Следует упомянуть еще одну возможную цель осуществления финансовых вложений — вывод активов через участие в уставном капитале других организаций.

Доходы, получаемые организацией от финансовых вложений, отражаются в составе прочих доходов и представляют собой:

- проценты, дисконтный доход и доход от роста курса по долговым ценным бумагам;
- проценты по предоставленным займам;
- дивиденды, доходы участников и капитальные доходы от участия в уставном капитале других организаций;
- проценты по депозитам;
- доход от роста курса валюты при размещении средств на валютных депозитах и в другие финансовые вложения, номинированные в иностранной валюте (курсовой доход);
- доходы, получаемые при погашении приобретенной на основе уступки права требования дебиторской задолженности, как разность между погашаемой суммой и затратами на приобретение дебиторской задолженности;
- доходы, получаемые от участия в простом товариществе;
- прочие доходы.

Цели осуществления финансовых вложений и виды получаемых от них доходов приведены в табл. 5.2.

Структуру финансовых вложений можно оценить по следующим составляющим:

- вклады в уставные капиталы других организаций;
- долговые ценные бумаги;
- предоставленные другим организациям займы;
- прочие вложения.

Характеристика финансовых вложений

Вид финансовых вложений (в т.ч. номинированных в валюте)	Цели осуществления финансовых вложений	Виды получаемых доходов
Долговые ценные бумаги	Получение доходов. Диверсификация доходов. Обеспечение ликвидности. Использование вложений в качестве залога	Полученные проценты. Дисконтный доход. Доход от роста курса ценных бумаг. Курсовой доход
Вклады в уставные капиталы других организаций	Формирование группы с целью увеличения устойчивости бизнеса, налоговой экономии (НДС, налог на прибыль, налог на имущество). Получение доходов. Вывод активов через вклады имущества в уставные капиталы других организаций	Доходы от участия в других организациях. Доход от роста стоимости вложений в уставные капиталы. Курсовой доход
Предоставленные займы	Финансовая поддержка участников группы. Налоговая оптимизация (НДС). Получение доходов	Полученные проценты. Курсовой доход
Депозиты в кредитных организациях	Получение доходов. Обеспечение ликвидности	Полученные проценты. Курсовой доход
Дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования	Получение доходов. Поддержка участников Группы	Доходы, полученные при погашении дебиторской задолженности, как разность между полученной суммой и затратами на приобретение. Курсовой доход
Вклады по договору простого товарищества	Получение доходов. Налоговая оптимизация (налог на прибыль, налог на имущество)	Доходы от участия в простом товариществе

Доходность финансовых вложений по данным отчетности можно определить по следующим их видам (формулы 5.40 – 5.41).

Участие в уставном капитале других организаций:

$$R_y = (D / \Phi B_y) \times 100\% \quad , \quad (5.40)$$

где: R_y — доходность (рентабельность) от участия в уставном капитале других организаций, руб.;

D — доходы от участия в других организациях, руб.;

ΦB_y — среднегодовая величина финансовых вложений в виде вкладов в уставные капиталы других организаций.

Предоставленные займы и приобретенные долговые ценные бумаги:

$$R_{п} = (П_{п} / ФВ_{п}) \times 100\%, \quad (5.41)$$

где: $R_{п}$ — доходность (рентабельность) предоставленных займов и приобретенных долговых ценных бумаг, %;

$П_{п}$ — полученные проценты, руб.;

$ФВ_{п}$ — среднегодовая величина предоставленных займов, размещенных депозитов и приобретенных долговых ценных бумаг, чел.

При оценке выгодности финансовых вложений необходимо сравнивать полученные показатели доходности с рыночными процентными ставками, темпом инфляции, индексом фондового рынка и рентабельностью основной деятельности анализируемой организации.

5.5 Анализ расходов организации и ресурсоемкости продукции

5.5.1 Анализ динамики и структуры расходов организации

Анализ расходов организации по данным бухгалтерской отчетности заключается в расчете показателей динамики и структуры расходов, анализе контролируемости расходов, расчете показателей ресурсоемкости продукции и критического объема продаж (точки безубыточности).

Расчет суммы расходов на производство и реализацию продукции осуществляется в соответствии со следующей формулой (формула 5.42):

$$R_{\text{сум}} = C_{п} + R_{к} + R_{у} + \Delta R_{БП} + \Delta O_{н} + \Delta O_{г} - \Delta R_{ПР}, \quad (5.42)$$

где: $C_{п}$ — себестоимость проданных товаров, руб.;

$R_{к}$ — коммерческие расходы, руб.;

$R_{у}$ — управленческие расходы, руб.;

$\Delta R_{БП}$ — прирост расходов будущих периодов, руб.;

$\Delta O_{н}$ — прирост затрат в незавершенном производстве, руб.;

$\Delta O_{г}$ — прирост запасов готовой продукции, руб.;

$\Delta O_{т}$ — прирост запасов товаров отгруженных, руб.;

$\Delta R_{ПР}$ — прирост резервов предстоящих расходов, руб..

Таким образом, *полная себестоимость проданной продукции* может быть рассчитана по формуле 5.43.

$$C_{пп} = C_{п} + R_{к} + R_{у}, \quad (5.43)$$

где $C_{пп}$ — полная себестоимость проданной продукции, руб..

Полная себестоимость товарной продукции складывается из полной себестоимости проданной продукции и приростов остатков готовой продукции и товаров отгруженных (формула 5.44):

$$C_{пт} = C_{пп} + \Delta O_{г} + \Delta O_{т}, \quad (5.44)$$

где $C_{пт}$ — полная себестоимость товарной продукции, руб.

Полная себестоимость произведенной продукции в свою очередь складывается из полной себестоимости товарной продукции и прироста затрат в незавершенном производстве (формула 5.45):

$$C_{ппр} = C_{пт} + \Delta O_{н}, \quad (5.45)$$

где $C_{ппр}$ — полная себестоимость произведенной продукции, руб.

Полная себестоимость всей продукции равна сумме полной себестоимости произведенной продукции, прироста расходов будущих периодов, за вычетом прироста резервов предстоящих расходов (формула 5.46) :

$$С_{пв} = С_{ппр} + \Delta РБП - \Delta РПР, \quad (5.46)$$

где $С_{пв}$ — полная себестоимость всей продукции, руб.

Структуру расходов следует анализировать по направлениям деятельности, элементам расходов и статьям калькуляции.

Структура расходов по направлениям деятельности анализируется на основе данных формы № 2:

- себестоимость проданных товаров;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- прочие расходы.

Структура расходов по обычным видам деятельности анализируется по следующим элементам:

- материальные затраты;
 - затраты на оплату труда;
 - отчисления на социальные нужды;
 - амортизация основных средств;
 - прочие затраты.

По данным бухгалтерской отчетности расходы анализируются:

- себестоимость реализации;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

В процессе интерпретации полученных результатов надо обратить внимание на темп прироста расходов и их составляющих в соотношении с темпом прироста выручки, при этом, безусловно, рост выручки должен быть больше, только в этом случае прибыль организации будет возрастать. Анализируя структуру расходов, надо обратить внимание на удельный вес прочих расходов. Значительные суммы, отраженные как прочие расходы, затрудняют анализ, делая организацию менее прозрачной с точки зрения внешних пользователей. Кроме того, стоит сопоставить расходы на производство и реализацию всей продукции и расходы на производство и реализацию проданной продукции. Для растущей организации характерно превышение первого показателя над вторым.

Анализируя структуру расходов по элементам, надо учитывать, что некоторые элементы потенциально более «налогоемкие»: например, затраты на оплату труда, которые приводят к платежам в социальные фонды; амортизация, которая опосредованно связана с платежами по налогу на имущество. С учетом этого организация имеет стимул уменьшать «налогоемкие» элементы расходов, а также прибыль и увеличивать те элементы, которые более благоприятно сказываются на налоговых платежах, как, например, материальные затраты и прочие затраты (по которым имеет место возмещение НДС). Поэтому при анализе надо иметь в виду, что, возможно, элементы расходов — затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация преуменьшены, а материальные и прочие расходы

преувеличены. Особое внимание при анализе структуры расходов следует уделять резким изменениям показателей удельных весов. За этими изменениями могут стоять и изменения технологии, вида деятельности, изменения в номенклатуре продукции, а также схемы налоговой оптимизации, следствием начала применения которых как раз и бывает резкое уменьшение «налогоемких» составляющих и увеличение материальных и прочих расходов.

Анализ «контролируемости» расходов также отчасти можно выполнить по данным бухгалтерской отчетности, он заключается в расчете коэффициентов затрат (отношение затрат к выручке, что также называется ресурсоемкостью), а затем оценке изменений этих соотношений в отчетном году по сравнению с предыдущим. Если имеют место отклонения, превышающие по модулю 10%, то следует вывод о «неконтролируемости» затрат, что негативно характеризует как эффективность менеджмента, так и качество прибыли.

5.5.2 Анализ критического объема продаж

Анализ критического объема продаж позволяет оценить степень коммерческой надежности организации, то есть ее устойчивость к снижению спроса и соответственно объема продаж.

Для расчета критического объема продаж необходимо разделить все расходы организации на переменные и постоянные, что почти невозможно по данным бухгалтерской отчетности. К переменным затратам условно можно отнести материальные затраты практически в полном объеме, значительную часть затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды. Все остальные затраты можно квалифицировать как постоянные. На основе этой информации расчет критической выручки (или критического объема продаж в денежном выражении) выглядит следующим образом (формула 5.47):

$$O_{кр} = R_{пост} / (1 - R_{пер}/B) , \quad (5.47)$$

где: $O_{кр}$ — критический объем продаж в денежном выражении, руб.;

$R_{пост}$ — постоянные расходы, руб.;

$R_{пер}$ — переменные расходы, руб.;

B — выручка от продажи, руб.

Значение критического объема продаж дает возможность рассчитать *запас коммерческой надежности*, который показывает, какое падение объема продаж может выдержать организация, прежде чем попадет в зону убытков (формула 5.48):

$$Z_{кн} = (B - O_{кр}) * 100\% / B \quad (5.48)$$

Анализируя результаты расчетов, следует оценить достаточность запаса коммерческой надежности организации (он не должен быть меньше 10%), а также оценить операционный риск организации.

Операционный риск связан с удельным весом постоянных расходов, чем он больше, тем больше возможный убыток организации в случае падения объема производства и продаж, но в то же время значительные постоянные затраты позволяют организации резко ограничивать прибыль в благоприятные периоды своей деятельности, в условиях роста объема реализации. Таким образом, в процессе анализа надо сопоставить структуру расходов и общую динамику объема

реализации. Показателем, оценивающим уровень *операционного риска*, является уровень операционного рычага, который рассчитывается по формуле 5.49

$$U_{op} = (B - Ппер) / Пд , \quad (5.49)$$

где: U_{op} — уровень операционного рычага;

$Пд$ — прибыль до уплаты процентов и налога на прибыль, руб.

Уровень операционного рычага показывает на сколько процентов изменится прибыль до уплаты процентов и налога на прибыль при изменении выручки на 1%. При благоприятной конъюнктуре допустимо высокое значение показателя и, наоборот, при ухудшении положения на рынке, значение показателя должно быть невысоким.

5.5.3 Анализ ресурсоемкости продукции

Целью анализа ресурсоемкости продукции является установление удельных расходов на ресурсы на 1 руб. выручки и отслеживание их динамики, которая характеризует тенденции изменения эффективности использования ресурсов. Как было рассмотрено выше, от показателей ресурсоемкости во многом зависит динамика маржи и прибыли от продаж.

Расчет ресурсоемкости по данным бухгалтерской отчетности производится на основе выручки, то есть показатели ресурсоемкости характеризуют, сколько организации необходимо затратить ресурсов в денежном выражении на 1 руб. выручки (нетто). Другими словами, многие показатели ресурсоемкости — показатели удельного веса затрат на ресурсы в выручке — это показатели структуры выручки. Показатели ресурсоемкости характеризуют степень контролируемости расходов менеджментом организации. Стабильность показателей контролируемости расходов (колебания не превышают 10% базового уровня) свидетельствует о том, что вероятность неконтролируемого роста расходов организации невелика, следовательно, колебания прибыли маловероятны, а это уже одно из свойств качественной прибыли.

Показатели ресурсоемкости продукции рассчитываются по формулам, некоторые из которых строятся как отношение затрат на ресурсы к выручке (материалоемкость, зарплатоемкость), другие — как отношение стоимости ресурсов к выручке (формулы 5.50- 5.55) .

Материалоемкость:

$$ME = MЗ / B , \quad (5.50)$$

где: $MЗ$ — материальные затраты, руб.;

B — выручка (нетто) от продажи товаров, руб..

Зарплатоемкость (при расчете показателей возможно добавление к затратам на оплату труда отчислений на социальные нужды):

$$ZE = ЗП / B , \quad (5.51)$$

где $ЗП$ — сумма затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды, руб.

Амортизациоёмкость:

$$AE = (Ag / B) * T , \quad (5.52)$$

где Ag — годовая амортизация, руб.

Ресурсоемкость по прочим затратам:

$$PE_{пр} = Z_{пр} / B, \quad (5.53)$$

где $Z_{пр}$ — прочие затраты, руб.

Фондоемкость:

$$FE = OC_{ср} / B, \quad (5.54)$$

где $OC_{ср}$ — среднегодовая стоимость основных средств с учетом арендованных основных средств и за вычетом переданных в аренду основных средств.

Общая ресурсоемкость продукции:

$$PE = Z_{тр} / B, \quad (5.55)$$

где $Z_{тр}$ — суммарные затраты (расходы по обычным видам деятельности), руб.

Оценивая результаты расчетов, следует обращать внимание на динамику показателей ресурсоемкости, связанных с «налогоемкими» элементами затрат. Положительной оценки заслуживает снижение показателей ресурсоемкости, поскольку следствием такой динамики является рост рентабельности продаж. Снижение зарплатоемкости одновременно с ростом материалоемкости может свидетельствовать о том, что организация изменила технологию в направлении уменьшения создаваемой добавленной стоимости. С одной стороны, это отрицательно характеризует производство и может расцениваться как его деградация, а, с другой, развитие системы аутсорсинга, проявление которой фиксируется в бухгалтерской отчетности именно как снижение добавленной стоимости, является вполне прогрессивным признаком развития бизнеса.

6 Разработка предложений по повышению эффективности деятельности организации

6.1 Разработка рекомендаций по результатам анализа

6.1.1 Обобщение результатов анализа

При подготовке заключения по результатам экономического анализа необходимо сделать вывод об уместности допущения непрерывности деятельности организации, ее эффективности, а также дать оценку рыночной, производственной и финансовой деятельности организации.

Рыночная деятельность. Заключение по рыночной деятельности организации должно основываться на результатах маркетингового анализа, в частности, следует особое внимание уделить таким показателям, как:

- динамика объема продаж продукции;
- маржа прибыли;
- оборачиваемость готовой продукции;
- срок инкассации дебиторской задолженности;
- соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- соотношение выданных авансов и полученных авансов;
- диверсифицированность продаж;
- динамика затрат на стимулирование сбыта (коммерческие расходы).

Вывод о рыночной деятельности организации должен содержать оценку перспектив организации с точки зрения ее рыночного положения.

Производственная деятельность. При подготовке заключения по производственной деятельности организации необходимо основываться на результатах анализа ресурсов организации, в том числе внеоборотных активов, оборотных активов и персонала, а также расходов организации, при этом надо оценить следующие показатели:

- структуру актива баланса, которая характеризует имущественное положение организации;
- качество ресурсов, в частности, состояние основных средств;
- производительность и эффективность использования ресурсов;
- темп прироста количества используемых ресурсов и степень обеспеченности ресурсами;
- ресурсоемкость продукции;
- структуру расходов.

Вывод о производственной деятельности должен содержать оценку развития производственных возможностей организации.

Финансовая деятельность. Наиболее исчерпывающие характеристики по данным бухгалтерской отчетности организации можно дать именно финансовым аспектам ее деятельности. В первую очередь необходимо определить, работает ли

организация в составе Группы или она работает автономно. Кроме того, при оценке финансовой деятельности уместны следующие характеристики:

- структура пассива баланса - как общая оценка стратегии финансирования организации и уровня финансового риска;
- рентабельность активов организации - как оценка степени ее кредитоспособности;
- рентабельность собственного капитала - как оценка ее инвестиционной привлекательности;
- оборачиваемость активов - как оценка эффективности менеджмента;
- структура притоков и оттоков денежных средств, сформированная на основе косвенного метода анализа денежных средств;
- динамика собственного капитала организации;
- дивидендная политика организации;
- платежеспособность организации, включая ее ликвидность и степень финансовой устойчивости.

В результате заключение по финансовой деятельности организации должно содержать *оценку эффективности организации и оценку ее рискованности.*

6.1.2 Оценка особенностей организации по результатам анализа

По результатам анализа хозяйственной деятельности необходимо определить особенности организации, по отношению к ее эффективности. Такой анализ позволяет определить какие негативные особенности нужно преодолеть и какие позитивные особенности организации нужно развивать.

Ниже приведены особенности неэффективной и эффективной организаций.

Неэффективная организация имеет следующие особенности.

1. Наличие значительных внеоборотных активов и земельных участков, не задействованных в процессе производства продукции.
2. Неконкурентоспособная активная часть основных средств в связи с недостаточным инвестированием, отсутствие эффективных технологий.
3. Низкая степень использования производственных мощностей.
4. Наличие избыточного персонала, низкий уровень оплаты труда, низкая производительность труда.
5. Отсутствие эффективного собственника; неэффективный менеджмент; контроль над бизнесом не консолидирован.
6. Получение доходов от продажи или сдачи в аренду имущества.
7. Вывод имущества в дочерние и другие аффилированные организации, зачастую связанные с руководством организации.
8. Низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции, связанная с недостаточным инвестированием и неконкурентоспособным уровнем текущих расходов.
9. Завышенные (относительно качественных характеристик) цены на выпускаемую продукцию.

10. Минимальная прибыль или убытки от основной деятельности, частично покрываемые прочими результатом.
11. Низкие или отрицательные реальные темпы прироста финансовых результатов.
12. Ориентация на покупателей с невысоким уровнем платежеспособности в связи с недостаточно конкурентоспособной выпускаемой продукцией.
13. Отсутствие заемных источников финансирования в виде кредитов и займов.
14. Незначительный уставный капитал, который не меняется в течение длительного времени.
15. Неустойчивое финансовое положение в долгосрочной перспективе в связи с низкой эффективностью основной деятельности.
16. Большие налоговые платежи по налогу на имущество, НДС, взносам в социальные фонды, земельному налогу, неиспользование возможностей налоговой оптимизации.

Эффективная организация отличается следующими особенностями.

1. Наличие значительных внеоборотных активов, земельных участков используемых в производстве продукции.
2. Реструктуризированная производственно-техническая база через продажу или внесение в уставный капитал других организаций части внеоборотных активов.
3. Конкурентоспособные основные средства, эффективные технологии.
4. Контроль над предприятием сконцентрирован у руководства или внешних инвесторов.
5. Наличие аффилированных лиц, в том числе в результате учреждения новых организаций.
6. Конкурентоспособная выпускаемая продукция.
7. Платежеспособные покупатели.
8. Достаточно устойчивый финансовый результат от основной деятельности, который зачастую искусственно занижается, в том числе через прочие расходы.
9. Высокие реальные темпы прироста финансовых результатов.
10. Устойчивое финансовое положение в долгосрочной перспективе; однако, формальные оценки финансовой устойчивости, сделанные по бухгалтерской отчетности, могут быть негативными.
11. Наличие заемных источников финансирования в виде кредитов, займов, лизинга.
12. Значительный уставный капитал, который был увеличен в период консолидации контроля над организацией.
13. Активное использование легальных методов налоговой оптимизации.

6.2 Рекомендации по результатам экономического анализа

Экономический анализ организации должен логически завершаться рекомендациями по улучшению ее экономического состояния. Ниже представлены общие рекомендации, дающие общее направление возможных предложений. Рекомендации должны формироваться на основе проблем, выявляемых в процессе проведения экономического анализа.

Неустойчивое финансовое состояние организации. Эта проблема может решаться двумя путями: *во-первых*, коррекцией структуры источников

финансирования в направлении увеличения более устойчивых и уменьшения самых краткосрочных, а именно кредиторской задолженности и, *во-вторых*, сокращением потребности в финансовых источниках за счет избавления от неработающих активов и ускорения оборачиваемости работающих. Могут быть предложены следующие конкретные меры.

1. Увеличение собственного капитала за счет нераспределенной прибыли. Разработка дивидендной политики, обеспечивающей развитие организации за счет нераспределенной прибыли.

2. Увеличение уставного капитала собственниками и третьими лицами. Дополнительная эмиссия по закрытой или открытой подписке для акционерных обществ, привлечение вкладов участников и третьих лиц для обществ с ограниченной ответственностью.

3. Предоставление безвозмездной финансовой помощи учредителями. Предоставление организации учредительских займов, желательно долгосрочных. Формально эта мера не улучшает структуру баланса, поскольку увеличивает обязательства организации, но фактически устойчивость бизнеса растет, поскольку увеличиваются средства участников в структуре финансирования.

4. Исполнение обязательств организации собственниками, т.е. перевод долга организации на ее собственников, обязательным условием при этом является согласие кредитора на перевод долга.

5. Привлечение банковских кредитов, желательно долгосрочных.

6. Эмиссия облигаций.

7. Прекращение обязательств путем:

— предоставления взамен исполнения обязательства отступного (уплата денег, передача имущества и т.п.). Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются сторонами;

— обмена требований на доли в уставном капитале, при котором кредиторы организации становятся ее участниками;

— новации обязательства, при которой обязательство прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения;

— прощения долга, при котором обязательство прекращается освобождением кредитором должника от лежащих на нем обязательств, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора;

8. Заключение договора уступки права требования в обмен на принятие долга (обязательство погасить кредиторскую задолженность). Одновременно снижаются две задолженности (дебиторская и кредиторская).

9. Переоценка основных средств, с целью увеличения их стоимости. Эта мера формально увеличивает финансовую устойчивость организации, поскольку в результате увеличивается стоимость основных средств и величина добавочного капитала (составляющая собственного капитала организации).

Необходимо отметить, что и чрезмерная финансовая устойчивость, вызванная низким объемом обязательств при наличии значительных ликвидных активов, также является проблемой для организации, поскольку, как правило, сопровождается стагнацией бизнеса из-за недостаточности источников финансирования для дальнейшего развития и потенциальными потерями прибыли вследствие избытка ликвидных активов, которые обычно являются низкодоходными или вообще не приносят дохода. В этом случае рекомендации могут предусматривать привлечение заемного капитала, в том числе на основе коммерческого кредитования. Если же финансовый рычаг организации отрицателен, тогда возможно привлечение средств участников для финансирования развития бизнеса.

Низкая оборачиваемость активов. Оборачиваемость активов — одна из важнейших характеристик эффективности менеджмента организации, при снижении оборачиваемости могут быть предложены *следующие меры:*

— инвентаризация активов и затем продажа, модернизация, сдача в аренду или списание неработающих или неэффективных активов;

— разработка оптимальной схемы закупки сырья, которая позволит сократить запасы сырья и материалов и соответственно увеличить их оборачиваемость;

— уменьшение запасов незавершенного производства за счет совершенствования производственного процесса, в том числе сокращения простоев между операциями производственного процесса;

— принятие мер по ускорению оборачиваемости готовой продукции, в том числе маркетинговые мероприятия — стимулирование спроса за счет рекламы, коррекции ценовой политики, совершенствования системы распределения товаров;

— уменьшение дебиторской задолженности и сокращение срока инкассации дебиторской задолженности за счет цессии, факторинга, предоставления скидок клиентам за ускорение сроков оплаты счетов, ужесточения условий договоров, предусмотрение штрафов за несвоевременную оплату счетов, взыскания дебиторской задолженности;

— уменьшение свободного остатка денежных средств и размещение их в качестве финансовых вложений, приносящих доход организации, в том числе размещение их на депозитах (рублевых и валютных), предоставление займов, приобретение долговых и долевых ценных бумаг и др.

Недостаточный рост или снижение объема реализации. Необходимым условием поступательного развития бизнеса является наличие эффективного собственника, поэтому фиксируемая в результате анализа стагнация бизнеса может быть вызвана неэффективной структурой контроля, например, распыленностью контроля и отсутствием заинтересованности собственников в развитии организации.

Недостаточный рост объема реализации может быть вызван, *во-первых*, плохой мотивацией владельцев и персонала, *во-вторых*, неконкурентоспособностью производимой продукции, и *в-третьих*, ограничениями производственного характера. Поэтому и *рекомендации* могут быть мотивационными, маркетинговыми и производственными:

- консолидация контроля над организацией у эффективных собственников;
- совершенствование системы мотивации менеджмента и другого персонала;
- коррекция организационной структуры бизнеса в направлении формирования дивизиональной структуры, которая позволяет значительно повысить заинтересованность и ответственность персонала за результаты работы своей бизнес-единицы;
- реструктуризация организации, создание юридически самостоятельных подразделений, перепрофилирование, закрытие и продажа нерентабельных производств;
- установление факторов неконкурентоспособности продукции методами экспертных оценок, анализа товаров конкурентов или опроса представителей целевого рынка и принятие мер по их устранению;
- изменение номенклатуры выпускаемой продукции;
- повышение уровня сервиса покупателей, в том числе доставка, продажа в кредит, послепродажное обслуживание в зависимости от специфики товара и др.;
- расширение границ рынка (поиск новых потребителей);
- коррекция ценовой политики, предоставление скидок: сезонных, номенклатурных, за объем приобретаемого товара, постоянным клиентам и др.;
- коррекция политики стимулирования, выбор наиболее эффективных видов стимулирования сбыта, в том числе реклама, личная продажа, краткосрочные меры стимулирования сбыта;
- коррекция политики распределения, выбор наиболее выгодных с точки зрения пропускной способности каналов распределения;
- обновление производственного потенциала с целью повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- увеличение фонда рабочего времени оборудования или инвестиции во внеоборотные активы, если ограничением роста сбыта являются производственные мощности;
- маркетинговый анализ рынка сырья, поиск новых поставщиков сырья, если ограничением развития является дефицит необходимого сырья и материалов;
- организация сверхурочных или наем дополнительного персонала, если ограничение роста — персонал.

Чрезмерный рост бизнеса также представляет собой проблему для организации, поскольку такой рост зачастую финансируется краткосрочными финансовыми источниками, чрезмерная величина которых может вызвать кризис ликвидности и банкротство организации. Рекомендациями в этом случае может быть увеличение устойчивых источников финансирования роста, в том числе за счет средств участников или долгосрочных обязательств.

Низкая рентабельность производства. Поскольку эта проблема может быть связана с двумя причинами: заниженная цена и чрезмерные издержки, то рекомендации носят маркетинговый и производственный характер:

- позиционирование товара в рыночных сегментах с более высоким уровнем дохода;
- коррекция ценовой политики в сторону повышения, основанием для повышения цены может быть повышение конкурентоспособности продукции, выход на новые сегменты рынка;
- коррекция политики распределения, а именно уменьшение количества уровней в системе распределения, выбор наиболее выгодных с точки зрения скидок посредников;
- налаживание системы производственного учета и системы ответственности за отклонения затрат с целью управления издержками и их снижения;
- контроль над соответствием фактических норм расхода сырья, материалов, электроэнергии технологическим нормам;
- контроль над соответствием фактических цен на ресурсы рыночным;
- установление прямых связей с поставщиками сырья, уменьшение количества уровней в системе снабжения организации;
- уменьшение непроизводительных простоев оборудования и персонала;
- оптимизация налогообложения.

6.3 Разработка прогнозного баланса предприятия

Целью прогнозного анализа является комплексная оценка будущего финансово – экономического состояния предприятия с учетом выявленных тенденций, а также экспертных оценок возможного изменения исходных показателей.

Прогнозный анализ основывается на методе ситуационного анализа и прогнозирования и включает расчеты прогнозного отчета о прибылях и убытках, прогнозного баланса и прогнозного отчета о движении денежных средств. Эти документы имеют агрегированную форму, что позволяет прогнозировать определяющие финансовые показатели организации, не вдаваясь в излишнюю детализацию.

Прогнозный анализ должен предусматривать варианты расчеты показателей перечисленных документов в зависимости от оценки будущего изменения исходных данных для расчетов: пессимистический, реалистический и оптимистический варианты (сценарии) прогноза. Прогнозные расчеты могут производиться с большей или меньшей степенью детализации. Ниже изложен один из базовых вариантов прогнозных расчетов. Отправной точкой расчетов являются соответствующие показатели отчетного года.

Исходные данные для прогнозного анализа приведены ниже, среди них определяющими данными являются предполагаемое изменение объема производства и реализации продукции, а также цен на производимую продукцию и приобретаемые ресурсы.

Исходные данные для прогнозного анализа:

1. Темп прироста объема производства и реализации продукции (**То**), д.ед.
2. Темп прироста цен на выпускаемую продукцию (**Тц**), д.ед.
3. Темп прироста цен на сырье и материалы (**Тцм**), д.ед.
4. Темп прироста материалоемкости продукции (**Тмс**), д.ед.
5. Темп прироста заработной платы (**Тзп**), д.ед.
6. Темп прироста трудоемкости продукции (**Тте**), д.ед.
7. Средняя норма амортизации (отношение годовой амортизации к стоимости внеоборотных активов (**На**), д.ед.
8. Норматив прочих затрат к выручке (**Нп**), д.ед.
9. Операционный результат (**Ро**), тыс. руб.
10. Внереализационный результат (**Рв**), тыс. руб.
11. Капитальные вложения (**КВ**), тыс.руб.
12. Средняя ставка отчислений в социальные фонды (**Со**), д.ед.
13. Средняя ставка налогообложения прибыли (**Сн**), д.ед.
14. Средняя ставка налога на добавленную стоимость (**С ндс**), д.ед.
15. Доля нараспределенной прибыли в чистой прибыли (**Днп**), д.ед.
16. Длительность оборота запасов с НДС по приобретенным ценностям (**Тз**), дни.
17. Средний срок инкассации дебиторской задолженности (**Тдз**), дни.
18. Средний срок погашения кредиторской задолженности (**Ткз**), дни.

Расчету показателей прогнозного отчета о прибылях и убытках предшествуют вспомогательные расчеты, которые включают прогнозные расчеты выручки, затрат в разрезе их элементов, а также стоимости внеоборотных активов.

При прогнозировании выручки (Впр) учитывается влияние двух факторов – роста объема реализации и изменения цен на выпускаемую продукцию (формула 6.1):

$$Впр = Вб * (1+То) * (1+Тц), \quad (6.1)$$

где **Вб** – выручка базового (отчетного) года, руб.

Материальные затраты (МЗпр) прогнозируются по формуле, которая предполагает возможность учета изменения материальных затрат в будущем относительно существующего уровня за счет роста объема производства, роста цен на материальные ресурсы и изменения материалоемкости (формула 6.2):

$$МЗпр = МЗб * (1+То) * (1+Тцм) * (1+Те), \quad (6.2)$$

где **МЗб** – материальные затраты в базовом (отчетном) году, руб.

Прогнозные затраты на оплату труда (ЗПпр) рассчитываются по алгоритму, аналогичному предыдущему (формула 6.3):

$$ЗПпр = ЗПб * (1+То) * (1+Тзп) * (1+Тте), \quad (6.3)$$

где **ЗПб** – затраты на оплату труда в базовом (отчетном) году, руб.

Величина **прогнозных отчислений на социальные нужды и налоги (Опр)** зависит от затрат на оплату труда (формула 6.4)::

$$Опр = ЗПпр * Со. \quad (6.4)$$

Величина **амортизационных отчислений (Апр)** прогнозируется на основе стоимости внеоборотных активов (амортизируемое имущество в оценке по

первоначальной стоимости) на конец отчетного периода и средней нормы амортизации (формула 6.5):

$$\text{Апр} = \text{ВАб} * \text{На}, \quad (6.5)$$

где **ВАб** – внеоборотные активы на конец базового (отчетного) периода, руб.

Первоначальная стоимость внеоборотных активов (**ВАпр**) на конец первого прогнозного года рассчитывается с учетом предположения, что их выбытие равно амортизации, а ввод соответствует исходным прогнозным значениям (формула 6.6):

$$\text{ВАпр} = \text{ВА о} + \text{КВ} - \text{Апр}. \quad (6.6)$$

Следовательно остаточная стоимость внеоборотных активов рассчитывается по формуле 6.7:

$$\text{ВАпр (ост)} = \text{ВАб(ост)} + \text{КВ} - \text{Апр}. \quad (6.7)$$

Величина прогнозных прочих затрат (**Зпр**) может быть рассчитана как заданная доля от прогнозной выручки (формула 6.8):

$$\text{Зпр} = \text{Впр} * \text{Нп}. \quad (6.8)$$

Прогнозные расходы по обычным видам деятельности (**Рпр**) определяются как сумма рассчитанных выше расходов по элементам (формула 6.9):

$$\text{Рпр} = \text{МЗпр} + \text{ЗПрпр} + \text{Опр} + \text{Апр} + \text{Зпр}. \quad (6.9)$$

Расчет показателей прогнозного отчета о прибылях и убытках осуществляется в следующей последовательности.

Прогнозная прибыль (убыток) от продаж (**Ппр (п)**) – это разность между прогнозируемой выручкой и расходами по обычным видам деятельности (формула 6.10):

$$\text{Ппр (п)} = \text{Впр} - \text{Рпр}. \quad (6.10)$$

Прибыль (убыток) до налогообложения (**Ппр(до)**) рассчитываются с учетом прогнозных значений операционного и внереализационного результатов (формула 6.11):

$$\text{Ппр(до)} = \text{Ппр(п)} + \text{Ро} + \text{Рв}. \quad (6.11)$$

Прогнозный текущий налог на прибыль (**Нпр**) рассчитывается по формуле (формула 6.12):

$$\text{Нпр} = \text{Ппр(до)} * \text{Сп}. \quad (6.12)$$

Чистая прибыль (убыток) (**Ппр(ч)**) прогнозируется по формуле 6.13:

$$\text{Ппр(ч)} = \text{Ппр(до)} - \text{Нпр}. \quad (6.13)$$

Расчет прогнозной нераспределенной прибыли (**Ппр(н)**), которая является связующим звеном между прогнозным отчетом о прибылях и убытках и прогнозным балансом (формула 6.14):

$$\text{Ппр(н)} = \text{Ппр(ч)} * \text{Днп}. \quad (6.14)$$

Прогнозный баланс в агрегированном виде содержит четыре позиции в активе: внеоборотные активы (алгоритм расчета показан выше), запасы с НДС, дебиторская задолженность и денежные средства с краткосрочными финансовыми вложениями (этот элемент рассчитывается на завершающем этапе после расчета статей пассива).

Запасы с НДС (Зпр) рассчитываются на основе заданной в исходных данных оборачиваемости и прогнозируемых расходов по обычным видам деятельности (формула 6.15):

$$\text{Зпр} = \text{Рпр} * \text{Тз} / 365. \quad (6.15)$$

Алгоритм расчета прогнозной дебиторской задолженности (**ДЗ пр**) представлен формулой 6.16:

$$\text{ДЗ пр} = \text{Впр} * \text{Тдз} / 365. \quad (6.16)$$

Статьи пассива баланса в своем агрегированном виде прогнозируются в следующей детализации.

Капитал инвестированный – в базовом варианте остается без изменения на уровне значения на конец базового (отчетного) года; при наличии информации о возможных вкладах и изъятиях участников возможен

Капитал накопленный (Кпр(н)) рассчитывается следующим образом (формула 6.17):

$$\text{Кпр(н)} = \text{Ко(н)} + \text{Ппр(н)}, \quad (6.17)$$

где **Ко(н)** – накопленный капитал на конец базового (отчетного) года, руб.

Долгосрочные обязательства и краткосрочные кредиты и займы в рассматриваемом варианте прогнозных расчетов принимаются на уровне отчетного года, если есть прогнозы изменения задолженности, то расчет незначительно усложняется, то есть остаток задолженностей корректируется с учетом привлекаемых и погашаемых средств.

Кредиторская задолженность (КЗпр) прогнозируется с учетом ее оборачиваемости (формула 6.18):

$$\text{КЗпр} = \text{Рпр} * \text{Ткз} / 365. \quad (6.18)$$

Итог пассива баланса (Бпр) – это сумма рассчитанных агрегированных статей (формула 6.19):

$$\text{Бпр} = \text{Кпр(и)} + \text{Кпр(н)} + \text{Опр(д)} + \text{Опр(кз)} + \text{КЗпр}, \quad (6.19)$$

где: **Опр(д)** – прогнозируемые долгосрочные обязательства, руб.;

Опр(кз) – прогнозируемая величина краткосрочных кредитов и займов, руб.

Завершающим этапом прогнозирования показателей баланса является **расчет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (ДСпр)** по формуле (формула 6.20):

$$\text{ДСпр} = \text{Бпр} - \text{ВАпр(ост)} - \text{Зпр} - \text{ДЗпр}. \quad (6.20)$$

Показатели движения денежных средств прогнозируются в последнюю очередь, поскольку в процессе расчета этих показателей используются показатели прогнозного отчета о прибылях и убытках, а также прогнозного баланса.

В первую очередь прогнозируется **движение денежных средств по текущей деятельности.**

Поступление денежных средств (**Ппр**) рассчитывается по формуле 6.21:

$$\text{Ппр} = \text{Впр} * (1 + \text{с/ндс}) - \Delta \text{ДЗ}, \quad (6.21)$$

где **ΔДЗ** – прирост дебиторской задолженности относительно предыдущего (базового) года, руб.

Платежи по текущей деятельности прогнозируются в разрезе их направлений.

Платежи, направленные поставщикам на оплату приобретенных сырья и материалов (**ПЛмз**) рассчитывается по формуле 6.22:

$$\text{ПЛмз} = \text{МЗпр} * (1 + \text{Сндс}) + \Delta\text{З} - \Delta\text{КЗ}, \quad (6.22)$$

где: $\Delta\text{З}$ – прирост запасов, руб.;

$\Delta\text{КЗ}$ – прирост дебиторской задолженности, руб.

Платежи по оплате труда (ПЛзп) прогнозируются с учетом предположения об отсутствии (или незначительности) кредиторской задолженности перед персоналом организации (формула 6.23):

$$\text{ПЛзп} = \text{ЗПр}. \quad (6.23)$$

Платежи по налогам и сборам (ПЛн) прогнозируются как сумма трех составляющих, а именно отчислений на социальные нужды, налога на прибыль и налога на добавленную стоимость (формула 6.24):

$$\text{ПЛн} = \text{Опр} + \text{Нпр} + \text{Сндс} * (\text{Впр} - \text{МЗпр} - \text{Зпр}). \quad (6.24)$$

Погнозные платежи по прочим затратам (**ПЛпр(пз)**) равны этим затратам, рассчитанным ранее, увеличенным на налог на добавленную стоимость (формула 6.25):

$$\text{ПЛпр(пз)} = \text{Зпр} * (1 + \text{Сндс}). \quad (6.25)$$

Платежи по прогнозируемым выплатам доходов участникам (ПЛдох) в соответствии с действующей формой отчета о движении денежных средств относятся к текущей деятельности, они рассчитываются по формуле 6.26:

$$\text{ПЛдох} = \text{Ппр(ч)} * (1 - \text{Днп}), \quad (6.26)$$

где Днп – доля нераспределенной прибыли в чистой прибыли, руб.;

Расчет выплат доходов участникам по этой формуле предполагает, что чистая прибыль имеет только два направления использования – выплата доходов участникам и финансирование деятельности организации (нераспределенная прибыль).

Суммарные прогнозные платежи по текущей деятельности (ПЛпр) включают все ранее рассчитанные платежи (формула 6.27):

$$\text{ПЛпр} = \text{ПЛмз} + \text{ПЛзп} + \text{ПЛн} + \text{ПЛпроч} + \text{ПЛдох}. \quad (6.27)$$

При расчете сальдо по текущей деятельности (**Стек**) поступления уменьшаются на соответствующие платежи, а также прибавляются прочие результаты (формула 6.28):

$$\text{Стек} = \text{Ппр} - \text{ПЛпр} + \text{Ро} + \text{Рв}, \quad (6.28)$$

где: Стек – сальдо по текущей деятельности, руб.

По инвестиционной деятельности в рассматриваемом варианте составления прогноза рассчитываются только платежи, осуществляемые в виде капитальных вложений (**Плинв**) (формула 6.29):

$$\text{Плинв} = \text{КВ}. \quad (6.29)$$

Соответственно сальдо по инвестиционной деятельности (**Синв**) рассчитывается по формуле 6.30:

$$\text{Синв} = - \text{ПЛинв}. \quad (6.30)$$

Поскольку не планируется изменение балансовой величины долгосрочных обязательств и краткосрочных кредитов и займов, а также не планируются вклады и изъятия участников из уставного капитала, постольку сальдо по финансовой деятельности (Сфин) равно нулю:

$$\text{Сфин} = 0. \quad (6.31)$$

Таким образом, суммарное сальдо поступлений и платежей (Ссум) по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности будет равно (формула 6.32):

$$\text{Ссум} = \text{Стек} + \text{Синв} + \text{Сфин}. \quad (6.32)$$

Для проверки правильности произведенных прогнозных расчетов необходимо сравнить показатель накопленных денежных средств (отчет о движении денежных средств) с показателем остатка денежных средств (балансовый отчет), если расчеты выполнены правильно эти два значения будут равны.

Продолжением прогнозного анализа является расчет стандартных показателей экономического анализа на основе прогнозных документов и формирование заключения об изменении экономического положения организации в будущем.

Заключение

Анализ хозяйственной деятельности, являясь комплексной дисциплиной, завершающей процесс обучения по экономическим специальностям, позволяет проверить не только знание одного курса, но и понимание взаимосвязей различных экономических курсов (бухгалтерский учет, бухгалтерская финансовая отчетность, анализ финансовой отчетности, теория экономического анализа и др.). Это подчеркивает необходимость глубокого знания анализа и необходимость самостоятельного изучения студентами его методик.

Для проведения анализа следует брать реальную бухгалтерскую отчетность предприятий. Кроме того является важным создание математических моделей анализа с помощью электронных таблиц. Такие модели позволяют анализировать различные ситуации хозяйственной деятельности и прогнозировать результаты принятия тех или иных управленческих решений, учитывать влияние различных факторов на финансовый результат хозяйственной деятельности.

Например, для понимания проблем взаимосвязи финансовой устойчивости и эффективности организации, следует смоделировать ситуацию, когда организация привлекает внешний капитал в больших объемах (в этом случае эффективность повышается, но финансовая устойчивость падает, соответственно возрастают риски). Также необходимо рассмотреть ситуацию организации, которая использует консервативную стратегию финансирования, т.е. без привлечения больших внешних заимствований. Анализ этих вариантов финансирования и выбор из них наиболее привлекательного позволит определить финансовую стратегию организации.

Самостоятельная разработка студентами математических моделей в электронных таблицах позволяет обеспечить наиболее полное понимание методик анализа, уменьшить объем рутинной вычислительной работы, и позволяет студентам сосредоточиться на интерпретации полученных данных. Результаты анализа должны быть представлены в доступной форме и обязательно сопровождаться графическими иллюстрациями.

Список использованных источников

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пос. – М.: КноРус, 2012.
2. Артеменко В.Г. Анисимова Н.В. Экономический анализ: учебн. пос. – М.: КноРус, 2011.
3. Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2012.
4. Анализ финансовой отчетности: учебн. пособие, 4-е изд. испр. и доп. / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник, В.В. Бердников, Е.И. Бородина – М.: Омега-Л, 2012.
5. Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник – М.: Проспект, 2010.
6. Гинсбург А.И. Экономический анализ: учебное пос. – Санкт Птб.: Питер, 2011.
7. Донцова Л.В. Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. – М.: Дело и сервис, 2008.
8. Ефимова О.В. Финансовый анализ: учебник. – М.: Омега-Л, 2012.
9. Экономический анализ: учеб. пособ. / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
10. Экономический анализ: учеб. Пособ. / Басовский Л.Е, Лунева А.М., Басовский А.Л. – М.: ИНФРА – М, 2012.
11. Климова Н.В. Экономический анализ: учебное пос. – Санкт Птб.: Питер, 2011.
12. Кундышева Е.С. Экономико-математическое моделирование: учебник пособие. – 4-е изд. перераб. и испр. – М.: Дашков, 2012.
13. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Проспект, 2010.
14. Любушин Н.П. Экономический анализ : учеб. пособие. – М.: Высшее образование, 2008.
15. Маркин Ю.П. Экономический анализ : учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2011.
16. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2012.
17. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебн. посб. – М.: Инфра-М, 2010.
18. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Экономический анализ: учебн. пособ. . – М.: Высшее образование, 2013.
19. Шеремет А.Д., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011.
20. Шеремет А.Д., Теория экономического анализа. Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011.